



Міністерство освіти і науки
України
Управління освіти і науки
Кіровоградської обласної
державної адміністрації
**ДНЗ Кіровоградський
професійних ліцей сфери
послуг**



«Популярна енциклопедія робітничих професій торгівлі»

Матеріали підготували:
методист вищої категорії
Блідар І.М., майстер
виробничого навчання
І категорії Ткаченко Г.М.

**для старших класів
загальноосвітньої
школи**

Професія – продавець продовольчих товарів

1.1. Загальні поняття	1
1.2. Коротка історія професії	2
1.3. Характер роботи	3-4
1.4. Умови роботи	5
1.5. Ринок праці	6
1.6. Освітня підготовка (перелік відповідних професійно-технічних навчальних закладів у регіоні)	7
1.7. Медичні обмеження	8
1.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей	9-11
1.9. Перспективи	12
2.0. Споріднені професії	13

Професія – продавець непродовольчих товарів

2.1. Загальні поняття	14
2.2. Коротка історія професії	15
2.3. Характер роботи	16
2.4. Умови роботи	17
2.5. Ринок праці	18
2.6. Освітня підготовка (перелік відповідних професійно-технічних навчальних закладів у регіоні)	19
2.7. Медичні обмеження	20
2.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей	21-24
2.9. Перспективи;	25
3.0. Споріднені професії.	26

Професія – контролер-касир

3.1. Загальні поняття	27
3.2. Коротка історія професії	28-29
3.3. Характер роботи	30-32
3.4. Умови роботи	33
3.5. Ринок праці	34
3.6. Освітня підготовка (перелік відповідних професійно-технічних навчальних закладів у регіоні)	35
3.7. Медичні обмеження	36
3.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей	37
3.9. Перспективи	38
4.0. Споріднені професії	39

Професія – агент з постачання

4.1. Загальні поняття	40
4.2. Коротка історія професії	41
4.3. Характер роботи	42-44
4.4. Умови роботи	45
4.5. Ринок праці	46
4.6. Освітня підготовка (перелік відповідних професійно-технічних навчальних закладів у регіоні)	47
4.7. Медичні обмеження	47
4.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей	47
4.9. Перспективи;	47
5.0. Споріднені професії	48



1.1.Загальні поняття

- Сучасний працівник торгівлі - це ініціативна, самостійна в прийнятті рішень особистість, яка відзначається творчим підходом до вирішення всіх питань, пов'язаних з торгівлею.
- Виступає як посередник між виробниками продовольчих товарів і населенням.
- Рекламує наявний товар, пропонує взаємозамінний товар, підраховує його вартість, перевіряє реквізити чека, упаковує товар, видає покупку. Стежить за своєчасним поповненням запасів товарів, термінами їх реалізації. Підраховує чеки (гроші), здає їх в установленому порядку і т.п. Може працювати за касовим апаратом. Оформляє прилавкові вітрини.
- **Загальна характеристика професії:**
 - виступає посередником між виробниками товарів та населенням;
 - уміє ввічливо спілкуватися з покупцями, рекламувати свій товар, бути уважним при розрахунках і при отриманні товару від постачальника;
 - стежить за своєчасним поповненням запасів товарів, термінами їх реалізації;
 - оформляє прилавкові вітрини;



1.2. Коротка історія професії

- Торгове ремесло - одне з найдавніших занять людини. Воно з'явилося тоді, коли були придумані перші гроші, і людям необхідно було обміняти товар на товар чи товар на гроші. Однак слово "продавець" прийшло в наш побут лише наприкінці XIX століття, коли в Росії стали з'являтися великі торгові підприємства й універмаги. До цього люди, що займалися торгівлею, називалися по-різному. Довгий час центральною фігурою в торгівлі залишався купець. Він роз'їжджав по містах, продавав, купував, перепродавав. Іншою видною фігурою в російській торгівлі після купця був прасол - скупник. Він їздив по селах і скуповував сільськогосподарські продукти, худобу, рибу, а потім формував з них партії і вигідно перепродавав більш великим торговцям. Поряд із прасолами на російському ринку діяла численна група дрібних торговців (офеней, ходебщиків, коробейників, щепетильників), що займаються розвозом промислових виробів. Історію розвитку торгівлі легко простежити по архітектурних пам'ятниках, що дійшли до нас - вітальним дворам (наприклад, у Москві на Варварці). Інший вид торгових будинків - торгові ряди. Особливо галасливо і багатолюдно було в торгових рядах під час ярмарків. Мало хто не чув про Нижегородський, Сорочинський, Харківський ярмарок.
- У 1575-1610 роках у Росії вийшла перша "Торгова книга", що містить зведення товарознавчого характеру. Товарознавство як наука виникла в XVIII столітті, коли німецький учений Карл Гюнтер Людовици запропонував зайнятися особливою наукою - "товарознавством", указавши на необхідність систематизації товарів, на облік і звітність у торгівлі. У 1810 році була створена перша в Росії московська практична академія комерційних наук. У 1962 році в Лейпцизі були прийняті загальні принципи класифікації промислової і сільськогосподарської продукції.

1.3. Характер роботи

- Підготовка і трудова діяльність продавця спеціалізується за наочною ознакою. По групі продовольчих товарів спеціалізація виявляється у продажу бакалійно-кондитерських, кулінарних виробів, овочів і фруктів, м'ясо-рибних виробів.
- Професія має діапазон тарифних розрядів. Працює індивідуально або у складі бригади, в приміщенні і на повітрі, за графіком (такий графік частіше застосовується для продавців продовольчих товарів).
- Робоча поза - "стоячи".
- **Домінуючі види діяльності:**
 - перевірка наявності товару у відділі до початку робочого дня;
 - підготовка товару до продажу (розташування, оформлення продукції, розташування цінників);
 - підготовка в підсобному приміщенні візків і контейнерів з товаром для запобігання перебою в торгівлі;
 - пропозиція товару й обслуговування покупців;
 - ознайомлення покупця з асортиментом і допомога у виборі покупки;
 - інформування покупців про призначення, властивості і якість товару;
 - надання покупцю коротких зведень про технологію виробництва товару;
 - інформування покупців про ціни, виписка чеків і підрахунок вартості товару;
 - видача товарів по оплачених чеках чи безпосередній прийом грошей за товар, обмін товару (при пред'явленні чека);
 - підтримка чистоти і порядку на вітрині, робочому місці протягом робочого дня й оформлення віконних і внутрішньо магазинних вітрин;
 - вивчення попиту покупців і одержання товару зі складу, бази.

- Основними виробничими операціями продавця продовольчих товарів є приймання товару, підготовка його до продажу, викладання товару на вітрину, обслуговування покупців (допомога у виборі товару, показ та пакування товару, підрахунок вартості відпущених товарів).
- Професія продавця має середній ступінь важкості та напруженості праці. Обмежень за віком і статтю немає. Тривалість робочого дня залежить від тривалості робочого тижня та організації роботи. Можливий двозмінний графік роботи. До несприятливих факторів відносять роботу «на ногах», вимушений швидкий темп, психологічну напругу.
- **Продавець повинен знати:** правила продажу товарів, асортимент, засоби зберігання, терміни реалізації товару, вимоги до його якості, преїскурант цін. Уміти: пропонувати і показувати товар, надавати допомогу у виборі товару, стежити за своєчасним поповненням робочого запасу товарів, володіти різними способами пакування товарів, ввічливо поводитися з покупцями.



1.4. Умови роботи

- **Загальна характеристика професії:**
- виступає посередником між виробниками товарів та населенням;
- уміє ввічливо спілкуватися з покупцями, рекламувати свій товар, бути уважним при розрахунках і при отриманні товару від постачальника;
- стежить за своєчасним поповненням запасів товарів, термінами їх реалізації;
- оформляє прилавкові вітрини;
- **Санітарно-гігієнічні умови та безпека праці**
- Ступінь ваги і напруженості праці: важка фізична праця відсутня. Має місце сенсорно-моторна напруженість.
- Обмеження по статі і віку: немає, але працюють переважно жінки.
- Змінність: двозмінна.
- Режим праці і відпочинку: тривалість робочого дня залежить від розпорядку роботи магазину. Має право на відпустки, які надаються на термін не менше ніж на 24 календарні дні.
- Завантаженість аналізаторів: зоровий, слуховий.
- Неприятливі фактори: вимушений швидкий темп роботи, сидяча робоча поза.



1.5. Ринок праці

- **Області застосування професійних знань:**
- магазини (продовольчі, непродовольчі);
- спеціалізовані магазини (спортивні, господарські і т.д.);
- універмаги;
- супермаркети;
- салони-магазини;
- торгово-оптові склади.
- Професія відноситься до найбільш розповсюджених.

Робочим місцем продавця продовольчих і непродовольчих товарів є заклади торгівлі та торгівельні ринки.

Знаряддя праці - функціональні засоби, робочий інструмент, пакувальний матеріал;

предмет праці - покупці;

мета праці - відпуск товарів.



1.6. Освітня підготовка

- Професійно-технічне училище №5, м.Світловодск
- Кіровоградський професійний ліцей сфери послуг
- Професійно-технічне училище №32, м.Бобринець



1.7. Медичні обмеження

- Робота протипоказана людям, які страждають на такі захворювання:
- опорно-рухового апарату;
- хронічні інфекційні захворювання;
- шкірну алергію;
- екзему кистей рук;
- епілепсію;
- різко виражені неврози;
- зниження слуху на обидва вуха;
- які є бактеріоносіями;
- хвороби серцево-судинної системи, якщо робота вимагає значного фізичного напруження.
- Навчання і подальша професійна діяльність за професією продавця протипоказані людям, які страждають серцево-судинними та нервовими захворюваннями, хворобами, пов'язаними з порушеннями психіки, інфекційними захворюваннями.
- До представників цієї професії висуваються високі вимоги до розподілу і переключення уваги, оперативного мислення, чіткості і виразності у вимові, грамотності мови.
- Продавець повинен бути емоційно стійким, чесним, самодисциплінованим, витриманим, ввічливим, охайним, тактовним у спілкуванні з людьми, врівноваженим, зацікавленим у роботі.



1.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей

- **Вимоги до індивідуальних особливостей фахівця:**
- стійкість уваги;
- хороша довготривала і оперативна пам'ять;
- арифметичні здібності;
- окомір;
- точне просторове сприйняття величини і форми предмету;
- чітка дикція;
- емоційна стійкість;
- спостережливість;
- комунікабельність;
- чесність.
- **Вимоги професії до особистості працівника**
- **Нейродинаміка:** перевагу мають особи з рухомою лабільною нервовою системою
- **Психомоторика:** розвинута моторика руки (особливо кисті пальців), добра сенсорно-моторна координація
- **Сенсорно-перцептивна сфера:** підвищені вимоги до швидкості сприйняття
- **Пам'ять:** розвинена оперативна пам'ять, точність запам'ятовування, швидкість відтворення, розвинена короткострокова і довгострокова вільна пам'ять, гарна пам'ять на числа

- Увага: високі вимоги до розподілу, переключення і стійкості уваги
- Мислення і мова: найвищі вимоги до швидкості і точності операцій мислення, якість мови
- Інтелект: високі показники невербального інтелекту
- Емоційно-вольова сфера: емоційна стійкість, гарна вольова регуляція психічних процесів і емоційного стану
- Риси характеру: чесність, сумлінність, відповідальність, ввічливість, доброзичливість, терпіння, витримка
- Складність і велика відповідальність вимагають від продавця аналітичного складу мислення, швидкого реагування на зміни ситуації на ринку.
- Істотним для роботи продавця є високий рівень концентрації та розподілу уваги.
- До загальних здібностей продавця слід віднести високий рівень загального інтелекту, розвиток словесно-логічного мислення, кмітливість.
- Потрібно мати добре розвинену оперативну та образно-логічну пам'ять, а також гнучку уяву.
- Особливості професії товарознавця, які вимагають взаємодії з людьми, діяльності під тиском різних факторів, передбачають наявність таких якостей, як витримка, емоційна стабільність, добрі адаптивні здібності.

- **Якості, що забезпечують успішність виконання професійної діяльності:**
- **Здібності:**
- грамотна, коротка, виразна, зрозуміла мова;
- оперативність; гарна пам'ять;
- розвитий нюх/тактильна чутливість/зорова чутливість (у залежності від специфіки чи відділу магазину);
- гарний окомір; розвита уява;
- великий обсяг, концентрація, розподіл і переключення уваги;
- витримка; артистичність.
- **Особистісні якості, інтереси і схильності**
- товариськість;
- самоконтроль (уміння керувати собою - емоціями, вчинками, поведінням); терпіння; витримка;
- поблажливість; рівне і спокійне ставлення до людей;
- емоційна стійкість; оперативність; моторність;
- уважність; відповідальність;
- чесність; доброзичливість;
- спостережливість; уміння переконувати.
- **Якості, що перешкоджають ефективності професійної діяльності:**
- погана пам'ять; нечітка мова (заїкуватість і т.д.); повільність; нерозторопність; брутальність.



1.9. Перспективи

- В період розвитку торгового бізнесу питання професійної підготовки працівників торгівлі набувають особливої актуальності.
Нинішній робітник торгівлі це – ініціативна, самостійна, професійно освічена людина.
- Торгівля є найбільш поширеною сферою діяльності, тому кваліфіковані продавці потрібні завжди.
- Щоденно тисячі людей прямують в торговельні зали, щоб придбати необхідні товари. Продавець є посередником між підприємствами і споживачами товарів. Кваліфікована, вміла праця продавця дарує людям радість, приносить задоволення йому самому. В період розвитку торгового бізнесу питання професійної підготовки працівників торгівлі набувають особливої актуальності.
Нинішній робітник торгівлі це - ініціативна, самостійна, професійно освічена людина.
- Зарібок та перспективи зайнятості**
- Оплата праці продавця не однакова і залежить від кваліфікаційного рівня та від економічного стану тієї організації, в якій він працює.
- Потреба у продавцях є постійною у торгівлі, яка ведеться як у межах внутрішнього, так і на міжнародних ринках. Вірогідність працевлаштування більша у великих містах та промислових центрах, де виробляється велика кількість продовольчих і непродовольчих товарів, існує розгалужена торговельна мережа.
- Професійні знання, набуті під час трудової діяльності продавець може реалізувати у митній справі, маркетингу, комерційній діяльності. Людина, яка має нахили до підприємницької діяльності та організаторські здібності, може започаткувати власну справу в торгівлі, наданні торгово-посередницьких послуг, зовнішній торгівлі, громадському харчуванні.



2.0. Споріднені професії

- бармен;
- контролер-касир;
- товаровознавець;
- продавець непродовольчих товарів;
- агент з постачання





2.1. Загальні поняття

- Щоденно тисячі людей прямують в торговельні зали, щоб придбати необхідні товари. Продавець є посередником між підприємствами і споживачами товарів. Кваліфікована, вміла праця продавця дарує людям радість, приносить задоволення йому самому. В період розвитку торгового бізнесу питання професійної підготовки працівників торгівлі набувають особливої актуальності.
Нинішній робітник торгівлі це - ініціативна, самостійна, професійно освічена людина.
- Рекламує наявний товар, пропонує взаємозамінний товар, підраховує його вартість, перевіряє реквізити чека, упаковує товар, видає покупку. Стежить за своєчасним поповненням запасів товарів, термінами їх реалізації. Оформляє гарантійні паспорти на товари: звіряє найменування, кількість, комплектність, сортність, ціни, відповідність маркіровки, ярлики виготовлювача, наявність пломб. Підраховує чеки (гроші), здає їх в установленому порядку і т.п. Може працювати за касовим апаратом. Оформляє прилавкові вітрини.
- Підготовка і трудова діяльність продавця спеціалізується за наочною ознакою. Професія продавця непродовольчих товарів включає більше 20 спеціальностей: продавець меблів, взуття, радіоапаратури, господарських товарів і т.д.
- Професія має діапазон тарифних розрядів. Працює індивідуально або у складі бригади, в приміщенні і на повітрі, за графіком.

2.2. Коротка історія професії

- Професія продавця виникла і утверджувалась разом з появою товарного виробництва, у відповідності з потребами торгівлі, завданнями і вимогами розвитку торгового капіталу.
- Зародки професії продавця були закладені в торговій книзі "Книжка описательная, како молодым людям торг весть и знати всему цену". Вперше вона була видана в Росії в 1575 р.
- З плином часу формувалася така професія як продавець. Першими вивчалися і описувалися аптекарські товари та медичні засоби. Починаючи з XVII століття з'являються описи товарів, які ввозились в країну із-за кордону, а з XIX ст. почали робити описи товарів масового споживання.
- З кінця XIX ст. поступово товарознавство поповнюється описом виробництва, різних способів аналізу складу і визначення властивостей товарів. Паралельно з товарознавством розвивалося і сортознавство, завданням якого було вивчення сортів товарів, які реалізовувались на ринку без будь-якого аналізу їх властивостей, виникнення та вивчення виробничих процесів.
- З часом починається розподіл товарознавства за галузями, відповідно до груп товарів, що вплинуло на професію продавців. Так з'явилися фахівці з певних груп товарів (продавець продовольчих товарів, продавець непродовольчих товарів), були розроблені державні стандарти і технічні умови визначення якості товарів.

2.3. Характер роботи

Домінуючі види діяльності:

- перевірка наявності товару у відділі до початку робочого дня;
- підготовка товару до продажу (розташування, оформлення продукції, розташування цінників);
- підготовка в підсобному приміщенні візків і контейнерів з товаром для запобігання перебою в торгівлі;
- пропозиція товару й обслуговування покупців;
- ознайомлення покупця з асортиментом і допомога у виборі покупки;
- інформування покупців про призначення, властивості і якість товару;
- надання покупцю коротких зведень про технологію виробництва товару;
- інформування покупців про ціни, виписка чеків і підрахунок вартості товару;
- видача товарів по оплачених чеках чи безпосередній прийом грошей за товар, обмін товару (при пред'явленні чека);
- підтримка чистоти і порядку на вітрині, робочому місці протягом робочого дня й оформлення віконних і внутрішньо магазинних вітрин;
- вивчення попиту покупців і одержання товару зі складу, бази.

Продавець непродовольчих товарів:

- перевірка і демонстрація дії товару (електроприладів, музичних інструментів, годинників, іграшок і т.д.);
- інформування покупців про моду поточного сезону;
- оформлення гарантійних паспортів на товар;
- підбір, приміряння, відріз, комплектація товару і допомога у визначенні розміру виробів.

2.4. Умови роботи

- Професія має діапазон тарифних розрядів: 3-5 . Працює індивідуально або у складі бригади, в приміщенні і на повітрі.
- Несприятливі чинники праці пов'язані з великими фізичними навантаженнями, емоційною насиченістю діяльності, шкідливими умовами (продаж нітрокрасок, лаків, отрутохімікатів і т.д.).
- Робоча поза - "стоячи".
- Санітарно-гігієнічні умови та безпека праці**
- Ступінь ваги і напруженості праці: важка фізична праця відсутня. Має місце сенсорно-моторна напруженість.
- Обмеження по статі і віку: немає, але працюють переважно жінки.
- Змінність: двозмінна.
- Режим праці і відпочинку: тривалість робочого дня залежить від розпорядку роботи магазину. Має право на відпустки, які надаються на термін не менше ніж на 24 календарні дні.
- Завантаженість аналізаторів: зоровий, слуховий.
- Несприятливі фактори: вимушений швидкий темп роботи, сидяча



2.5. Ринок праці

- Області застосування професійних знань:
- магазини (продовольчі, непродовольчі);
- спеціалізовані магазини (спортивні, господарські і т.д.);
- універмаги;
- супермаркети;
- салони-магазини;
- торгово-оптові склади.



2.6. Освітня підготовка

- Кіровоградський професійний ліцей сфери послуг



2.7. Медичні обмеження

- Робота протипоказана людям, які страждають на такі захворювання:
- опорно-рухового апарату;
- хронічні інфекційні захворювання;
- шкірну алергію;
- екземи кистей рук;
- епілепсію;
- різко виражені неврози;
- зниження слуху на обидва вуха;
- які є бактеріоносіями;
- хвороби серцево-судинної системи, якщо робота вимагає значного фізичного напруження.
- **Медичні протипоказання:** захворювання опорно-рухового апарата, епілепсія, неврози, захворювання шкіри, хронічні інфекції, носії бактерій.
- Умови нестабільного середовища, напружений режим роботи, необхідність переходу від одного виду діяльності до іншого, спілкування з людьми викликають швидку втому. Вона може бути причиною помилок.
- Порушення правил безпечних умов праці можуть бути причиною травматизму.
- Навчання і подальша професійна діяльність за професією продавця протипоказані людям, які страждають серцево-судинними та нервовими захворюваннями, хворобами, пов'язаними з порушеннями психіки, інфекційними захворюваннями.



2.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей

- **Вимоги професії до особистості працівника**
- **Нейродинаміка:** перевагу мають особи з рухомою лабільною нервовою системою
- **Психомоторика:** розвинута моторика руки (особливо кисті пальців), добра сенсорно-моторна координація
- **Сенсорно-перцептивна сфера:** підвищені вимоги до швидкості сприйняття
- **Пам'ять:** розвинена оперативна пам'ять, точність запам'ятовування, швидкість відтворення, розвинена короткострокова і довгострокова вільна пам'ять, гарна пам'ять на числа
- **Увага:** високі вимоги до розподілу, переключення і стійкості уваги
- **Мислення і мова:** найвищі вимоги до швидкості і точності операцій мислення, якість мови
- **Інтелект:** високі показники невербального інтелекту
- **Емоційно-вольова сфера:** емоційна стійкість, гарна вольова регуляція психічних процесів і емоційного стану
- **Риси характеру:** чесність, сумлінність, відповідальність, ввічливість, доброзичливість, терпіння, витримка

- Складність і велика відповідальність вимагають від продавця аналітичного складу мислення, швидкого реагування на зміни ситуації на ринку.
- Істотним для роботи продавця є високий рівень концентрації та розподілу уваги.
- До загальних здібностей продавця слід віднести високий рівень загального інтелекту, розвиток словесно-логічного мислення, кмітливість.
- Потрібно мати добре розвинену оперативну та образно-логічну пам'ять, а також гнучку уяву.
- Особливості професії товарознавця, які вимагають взаємодії з людьми, діяльності під тиском різних факторів, передбачають наявність таких якостей, як витримка, емоційна стабільність, добрі адаптивні здібності. **Якості, що забезпечують успішність виконання професійної діяльності:**
- **Здібності:**
- грамотна, коротка, виразна, зрозуміла мова;
- оперативність;
- гарна пам'ять;
- розвитий нюх/тактильна чутливість/зорова чутливість (у залежності від специфіки чи відділу магазину);
- гарний окомір;
- розвита уява;
- великий обсяг, концентрація, розподіл і переключення уваги;
- витримка;
- артистичність.

Особистісні якості, інтереси і схильності

- товариськість;
 - самоконтроль (уміння керувати собою - емоціями, вчинками, поведженням);
 - терпіння;
 - витримка;
 - поблажливість;
 - рівне і спокійне ставлення до людей;
 - емоційна стійкість;
 - оперативність;
 - моторність;
 - уважність;
 - відповідальність;
 - чесність;
 - доброзичливість;
 - спостережливість;
 - уміння переконувати.
- Якості, що перешкоджають ефективності професійної діяльності:**
- погана пам'ять;
 - нечітка мова (заїкуватість і т.д.);
 - повільність;
 - нерозторопність;
 - брутальність.



Основними вимогами професії до робітника торгівлі є:

спостережливість; добрі пам'ять і увага; здатність до спілкування; витримка; терпіння; зібраність та оперативність у роботі; тактовність; Працівник торгівлі повинен мати багатий словниковий запас, знання математики, хімії, фізики, психології та професійно підготовлений, конкурентоспроможний на ринку праці.



2.9. Перспективи

- **Заробіток та перспективи зайнятості**
- Оплата праці продавця не однакова і залежить від кваліфікаційного рівня та від економічного стану тієї організації, в якій він працює.
- Потреба у продавцях є постійною у торгівлі, яка ведеться як у межах внутрішнього, так і на міжнародних ринках. Вірогідність працевлаштування більша у великих містах та промислових центрах, де виробляється велика кількість продовольчих і непродовольчих товарів, існує розгалужена торговельна мережа.
- Професійні знання, набуті під час трудової діяльності продавець може реалізувати у митній справі, маркетингу, комерційній діяльності.
Людина, яка має нахили до підприємницької діяльності та організаторські здібності, може започаткувати власну справу в торгівлі, наданні торгово-посередницьких послуг, зовнішній торгівлі, громадському харчуванні.



3.0. Споріднені професії

- Споріднені професії:
- бармен;
- контролер-касир;
- товарознавець;
- продавець продовольчих товарів;
- агент з постачання;
- маркетолог



3.1. Загальні поняття

- З появою самообслуговування з'явилась нова торговельна спеціальність — контролер-касир. Він виконує функції контролера-касира і продавця. В магазинах з традиційними методами обслуговування товари розміщені під склом, у вітринах і відгороджені від покупця прилавком. Купуючи товар, покупець просить продавця показати його, потім платить гроші в касу, віддає чек продавцю і отримує товар. У магазинах самообслуговування купівля товару відбувається інакше. Покупець сам вибирає товари, розміщені на полицях, у холодильних секціях, а у вузлі розрахунку оплачує їх вартість. Цим досягається економія часу покупця і збільшення пропускної спроможності магазинів.
- Самообслуговування спростило процес купівлі. Завдяки новій формі торгівлі праця контролера-касира фізично стала легшою, проте зросло навантаження на його психіку. Контролер-касир обов'язково повинен перевірити кількість відібраних покупцем товарів, вартість кожного з них, підрахувати загальну вартість покупки, взяти гроші, видати здачу. Безперервні підрахунки, напружений самоконтроль за їх правильністю, практично неперервне спілкування з покупцями, гомін у магазині — все це потребує великих витрат енергії контролера касира.
- Завдяки самообслуговуванню питома вага часу спілкування контролера-касира з покупцями значно скоротилась. Проте в напружених умовах праці з частою зміною об'єктів обслуговування, що потребує високої активності, фізичної витривалості, швидкості розумових процесів, навіть короточасне спілкування продавця з об'єктом обслуговування має свої труднощі і специфіку.
- Назва професії прийшла до нас із Західної Європи, де, у свою чергу, воно взяло початок від італійського слова *cassa* — «ящик».
- Касир — це фахівець, який завідує прийомом і видачею грошей, цінних паперів, управляє грошовою касою, продає квитки. Залежно від специфіки роботи, бувають банківські касири, валютні касири, продавці-касири, працівники квиткових кас, касири-бухгалтери.



3.2. Коротка історія професії

- Ще справдавна існувала традиція в невеликій групі людей призначати відповідального за зберігання грошових коштів. У Стародавній Русі існувала посада скарбника — людини, що зберігала казну приватних осіб, бояр і князів. У сучасному вигляді посада касира з'явилася в кінці 19 століття з винаходом перших контрольно-касових машин і швидко набула широкого поширення, що було пов'язане з розвитком великих міст і торгівлі.
- Касир за допомогою касового апарату проводить грошовий розрахунок з покупцем товару або споживачем послуг. Його обов'язки багато в чому залежать від того, де він працює. У транспортній організації оформляє і продає квитки, абонементи, посадочні талони, інші проїзні і перевізні документи. Потрібно знати правила перевезення пасажирів і багажу на певному виді транспорту, умови видачі пільгових проїзних документів. У видовищних установах продає квитки і абонементи в театри, кінотеатри, цирк, на стадіони. У торговому залі підраховує суму, на яку покупець придбаває товар, і проводить грошовий розрахунок наявними банкнотами або по пластиковій картці. Валютний касир проводить обмін купюр однієї валюти на іншу відповідно до інструкцій НБУ.



13 липня 1875 року Девід Браун отримав патент на «апарат для транспортування товарів, готівкових коштів та інших невеликих вантажів».

З цього моменту розпочалась ера автоматизації та обліку роздрібних операцій.

Перша система складалась з кошиків, що були підвішені до мотузкової каруселі. Продавець-консультант, як би його називали зараз, приймав від клієнта гроші та відсилав їх в кошику до касира. Касир вертав решту та товарний чек. У великому універмазі касир знаходився в центрі «павутиння», на нитках якого до нього надходила готівка з різних відділів. Перший досвід впровадження, отриманий в найбільшій меблевій крамниці штату Массачусетс у 1879 році, призвів до суттєвого збільшення продажів, скороченню часу на проведення торговельної операції та поліпшенню контролю за рухом коштів і залишків товарів на складі.





3.3. Характер роботи

- **Загальна характеристика професії:**
- контролює поповнення асортиментів товарів у торговому залі і їхню схоронність, справність і правильність експлуатації контрольно-касового апарата;
- перевіряє кількість і якість товару;
- підраховує вартість покупки, одержує гроші, пробиває чек, видає здачу;
- усуває дрібні несправності контрольно-касового апарату;
- оформлює вітрини;
- консультує покупців про призначення, властивості, якість товарів та їхні ціни;
- вивчає попит покупців;
- одержує товар зі складу;
- складає товарні звіти, акти.
- **Повинен знати:**
- класифікацію;
- характеристики й призначення товарів;
- правила розшифровки артикулів і маркувань;
- основні види сировини й матеріалів, що йдуть на виготовлення товарів;
- прогресивні методи й форми обслуговування покупців;
- пристрій і правила користування контрольно-касовим апаратом;
- основні принципи пристрою торгово-технічного устаткування.
- Повинен уміти робити розрахунки.

Чим займається Контролер-касір? За допомогою касового апарату проводить грошовий розрахунок з покупцем товару або споживачем послуг.

- **Загальнопрофесійні вимоги:**

- раціонально і ефективно організовувати працю на робочому місці;
додержуватись норм технологічного процесу;
не допускати браку в роботі;
знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, додержуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт; використовувати
в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і небезпечних негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо);
знати основи інформаційних технологій.
- **Повинен знати:** порядок виконання касових операцій; правила розрахунку із споживачами; порядок одержання, зберігання та видавання коштів; ознаки платоспроможності державних грошових знаків; асортимент та роздрібні ціни на товари, що є у продажу; правила продажу продовольчих (непродовольчих) товарів; правила експлуатації сучасних видів ЕККА; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.



- **Повинен уміти:** перевіряти справність електронного контрольно-касового апарату, заправляти контрольну і чекову стрічки, записувати показання лічильників, переводити нумератор на нулі, встановлювати дататор, одержувати розмінну монету в кількості, необхідній для розрахунку із споживачами, і розміщувати її в касовій шухляді. Ознайомлюватися з асортиментом наявних товарів, виробів і цінами на них. Вести розрахунки із споживачами за товари, вироби та послуги, підраховувати вартість покупки. Отримувати гроші, пробивати чек, видавати здачу. Повертати гроші за невикористаний чек. Усувати дрібні неполадки електронного контрольно-касового апарату. Підраховувати гроші і здавати їх в установленому порядку, звіряти суми реалізації з показаннями касових лічильників.





3.4. Умови роботи

- Незалежно від спеціалізації контролер-касир повинен знати пристрій і правила експлуатації контрольно-касових апаратів, порядок одержання, зберігання та видачі грошових коштів, ознаки платоспроможності державних грошових знаків, способи перевірки платоспроможності пластикових карток, порядок ведення касової книги і складання касової звітності. Працюють касирами переважно жінки.
- У торговому залі касир підраховує суму, на яку покупець придбаває товар, і проводить грошовий розрахунок наявними банкнотами або по пластиковій картці.
- Для роботи касира необхідно уміти працювати на електронному контрольно-касовому апараті, обов'язково потрібно знати ознаки достовірності банкнотів, уміти виявляти їх як за допомогою ультрафіолетового детектора, так і без нього. Касир працює з безліччю людей, тому його невід'ємними якостями повинні бути уважність, ввічливість, комунікабельність. Важливо також бути старанним і уміти працювати в команді. Робота касира вимагає уважності в обігу з грошовими коштами і стресостійкості.



3.5. Ринок праці

- Де працює контролер-касир:
- Транспортні, банківські та торговельні установи.
- Професія контролером-кассиром не менш складна і відповідальна, ніж інші професії сфери «Бухгалтери, фінансисти, аудитори». Адже контролер-касир винен відмінно знати не тільки теорію своєї роботи, але і бути чудовим практиком. Тим більше, кваліфікація контролером-кассиром важлива з погляду кар'єрного зростання. Погодьтеся, навряд чи директор підвищить некомпетентного контролером-кассиром і дасть зелене світло в подальшому просуванні в роботі. Що стосується фінансового питання роботи контролером-кассиром, то тут, як і в багатьох інших спеціальностях, зарплата залежить в першу чергу від регіону мешкання контролером-кассиром, специфіки установи, в якій працює контролер-касир і політики підприємства відносно рівня заробітної плати для співробітників.
- Попит на касирів на ринку праці в даний час дуже високий. Обов'язки касира обширні — крім обслуговування і консультування клієнтів, він повинен акуратно працювати з касою, підтримувати порядок робочого місця, вести касову документацію. Якісне виконання обов'язків підвищує шанси на кар'єрне зростання, де подальшим ступенем є посада старшого касира, який несе відповідальність за всі каси, звітність про грошові потоки і який співпрацює з інкасаторами.



3.6. Освітня підготовка

- Кіровоградський професійний ліцей сфери послуг



3.7. Медичні обмеження

- **Робота не рекомендується людям, що страждають на захворювання:**
- нервової системи;
- відхилення у психіці (надмірна помисливість, тривожність, збудливість);
- судинну дистонію з вираженими головними болями (гіпертонія, мігрень);
- опорно-рухового апарата;
- хронічні інфекційні захворювання; шкірна алергія;
- екзема кистей рук;
- епілепсія;
- різко виражені неврози;
- зниженням слуху на обидва вуха;
- ті, хто є бактеріоносіями.
- Робота не рекомендується людям, страждаючим захворюваннями нервової системи і відхиленнями в психіці (надмірна недовірливість, тривожність, збудливість), судинною дистонією з вираженими головними болями (гіпертонія, мігрень).



3.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей



- Вимоги до індивідуальних якостей фахівця
- Для діяльності необхідні:
 - здатність зберігати витримку у будь-якій ситуації;
 - стійка увага;
 - добра довгострокова й короткочасна оперативна пам'ять;
 - арифметичні здібності;
 - окомір;
 - точне просторове сприйняття форми й величини предмета;
 - чітка дикція;
 - спостережливість;
 - чіткість і акуратність;
 - чесність;
 - товариськість.
- **Особисті якості:**
 - Уважність, чесність, відсутність судимостей, відповідальність, схильність до лічильної роботи.
 - Для даної діяльності необхідні: схильність до роботи з числами, високий рівень зосередженості і розподілу уваги, розвинені рахунково-аналітичні здібності, хороша оперативна пам'ять, посидючість, принциповість, спостережливість, обережність, відповідальність, уважність, чесність. Робота регламентована. Касир несе відповідальність за збереження грошових коштів.



3.9. Перспективи

- Рядовий початківець касир може розраховувати на 450 у.о. на місяць, фахівець, який виконує обов'язки інкасатора додатково отримує від 55 у.о., старший касир заробляє від 700 у.о.. Якщо касир виконує ще й функції бухгалтера, його заробіток зростає до \$900-1000. Транспортні, банківські та торговельні установи .
- Без професії касира важко уявити собі сучасні сфери послуг і торгівлі. Касир часто стає першою або останньою особою, з якою спілкується людина в театрі, банківській установі, магазині, тому саме він визначає статус всього закладу. Не дивлячись на велику кількість терміналів і інших систем електронних розрахунків, велика частина процесів грошового обміну до цих пір відбувається саме завдяки роботі касира.



4.0. Споріднені професії

- продавець продовольчих товарів
- продавець непродовольчих товарів;
- касир;
- товарознавець;
- бармен.
- бухгалтери, фінансисти, аудитори



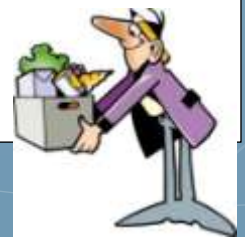
4.1.3. Загальні поняття

- **Агент (англ, agent – діючий)** – діє за дорученням фірми, закладу чи фізичної особи, та не є при цьому її службовцем, отримуючи винагороду за свою працю; проводить пошук та обслуговує клієнтів, формує попит–рекламує товари або послуги; робочий день не нормований, виїзна робота у вільному режимі.
- **Агент по закупівлям** – проводить аналіз ринку для пошуку постачальників, оформляє угоди на поставку, контролює транспортування та своєчасне отримання вантажів.
- **Агент з оптових продаж** – проводить аналіз ринку товарів аналогічної специфіки, знаходить потенційних покупців, проводить з ними перемовини та готує угоди. Контролює поставки та умови зберігання товарів.
- **Агент з постачання** – отримує за нарядами, заявками та іншими документами товарно-матеріальні цінності. Оформлює документацію на вантажі, які отримує та відправляє, замовляє контейнери і транспорт для їх перевезення. Проводить позапланові закупки матеріалів. Відправляє товарно-матеріальні цінності за адресою організації чи супроводжує вантажі на шляху їх транспортування; забезпечує їх збереження, сприяє своєчасній доставці.
- **Агент торговий** – представник торгової фірми, пропонує покупцям товари за наявними у нього зразками, каталогами. Отримує за нарядами, заявками та іншими документами товарно-матеріальні цінності. Оформлює документацію на вантажі, які отримує та відправляє, замовляє контейнери та транспорт для їх перевезення. Проводить позапланові закупки матеріалів. Відправляє товарно-матеріальні цінності адресату або супроводжує вантажі на шляху їх транспортування: забезпечує їх збереження, сприяє своєчасній доставці.



4.2. Коротка історія професії

- Назва професії «агент з постачання» походить від двох слів: агент від лат. «agens» («agentis») – діючий за дорученням будь-кого, та постачання – постачання товару або послуги. Професія була започаткована у часи становлення капіталістичного ладу та бурхливого розвитку промисловості.
- Агент з постачання має постійний зв'язок з людьми. Важливими для нього є знайомство з «потрібними» особами, тобто такими, які приймають рішення відносно продажу того чи іншого товару. Агент з постачання має можливість бути в громадських, державних і ділових колах, що дозволяє підготувати сприятливе підґрунтя для наступних контактів, переговорів, угод. Народне постачання в нашій країні бурхливо розвивалося в ХХ ст., оскільки кризові, іноді катастрофічні ситуації, які слідувала одна за одною призводили до розвалу систем постачання населення продовольством і предметами широкого споживання. Справою життя ставало налагодження товарообміну між тими регіонами, що споживали провізію і регіонами, що робили продовольство. Цим вимушені були займатися в певні періоди десятки мільйонів простих людей.
- Держава претендувала на єдиновладність в найважливішій сфері розподілу продуктів і товарів широкого споживання. Відповідно держава у більшості випадків всіяко намагалася викоренити мішечництво, яке хочеш не хочеш, ставало нелегальним.



- Вироблялася складна система взаємовідносин між нелегальними постачальниками і чиновництвом. Іноді в літературі ототожнюють мішечництво з "вільним чорним ринком продовольства". Проте його представники брали на себе і постачання промислових товарів. Відомі 5 стадій еволюції мішечницького руху в ХХ ст. в Росії:
- період "російської смути" 1917- 1922 рр.;
- час "великого перелому" у кінці 1920-х-початку 1930-х рр.;
- роки Великої Вітчизняної війни
- перші післявоєнні; 1970-1980- рр. (їх символом стали так звані ковбасні електрички і потяги з мільйонами мішечників); нарешті, з новою силою мішечництво відродилося після проголошення свободи торгівлі в 1992 р.
- На кожному з етапів явище мало свої особливості, але основні тенденції його розвитку залишалися незмінними. Формально воно не завжди було нелегальним, але стан конфронтації з державою не припинявся.
- З переходом ринку продавця до ринку покупця, з посиленням конкуренції, енергетичною кризою 70-х років, а також досягненнями НТП (в першу чергу комп'ютеризацією управління матеріальними потоками та індустріалізацією процесів руху товарів) з'являється нова професія – **агент з постачання**.

4.3. Характер роботи

- **Агент з постачання повинен знати:**
- специфіку виробництва, з яким він співпрацює;
- характеристику товарів і механізмів, комплектуючих, які поставляє на підприємство;
- основи менеджменту;
- основи психології;
- основи господарського права;
- основи технології виробництва;
- основи організації матеріально – технічного постачання і вантажно – розвантажувальних робіт;
- оформлення документів на одержання – відправку;
- умови зберігання та транспортування матеріалів;
- основи стандартизації, сертифікації та метрології;
- основи контролю якості сировини, матеріалів.
- **Агент з постачання повинен вміти**
- проводити маркетинг ринку товарів;
- проводити переговори;
- організовувати свій робочий час;
- розмовляти та домовлятися про поставки під час телефонної розмови;
- проводити оцінку пропозицій поставок товарів;
- проводити пошук необхідних товарів;
- працювати на комп'ютері, засобах оргтехніки;
- проводити функціонально – вартісний аналіз поставок товарів та сировини, необхідних для виробництва, де він працює;
- замінювати одні товари, комплектуючі іншими, давати їм повну характеристику.



- **Області застосування:** агенти з постачання працюють у відділах реалізації промислових підприємств, виробничих об'єднань, кооперативів, фірм-виготовлювачів приватних виробництв.
- **Домінуюча професійна спрямованість** - на роботу з людьми. Професійний тип особистості - соціальний, підприємницький.
- **Домінуючі інтереси** - суспільна робота, торгівля, сфера обслуговування, економіка, підприємництво, реклама.
- **Супутні інтереси** - технологія виробництва, педагогіка, психологія, соціологія.
- **.Загальнопрофесійні вимоги:**
- **Повинен:**
 - раціонально і ефективно організовувати працю на робочому місці;
 - додержуватись норм технологічного процесу;
 - не допускати браку в роботі;
 - знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці і навколишнього середовища, правила безпечного поводження з устаткуванням, машинами, механізмами, користуватися засобами колективного та індивідуального захисту;
 - використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених виробничих негативних явищ (пожежі, аварій, повені тощо);
 - знати інформаційні технології.

- **Повинен знати:** основи організації матеріально-технічного постачання і вантажно-розвантажувальних робіт; правила і порядок приймання і відправлення вантажів, замовлення контейнерів і транспортних засобів, оформлення документів на одержані і відправлені вантажі; номенклатуру і норми витрат сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей, умови їх зберігання і транспортування; правила внутрішнього трудового розпорядку.
- **Повинен вміти:** одержувати за нарядами, заявками та іншими документами товарно-матеріальні цінності (сировину, матеріали, устаткування, комплектуючі вироби, інвентар, канцелярське приладдя тощо). Оформляти документацію на одержані і відправлені вантажі, замовляти контейнери і транспорт для їх перевезення. Виконувати позапланову закупівлю матеріалів. Відправляти товарно-матеріальні цінності за адресою підприємства або супроводжувати вантажі під час їх перевезення, забезпечувати їх зберігання, своєчасну доставку. Контролювати дотримання вимог охорони праці під час вантажно-розвантажувальних робіт. Брати участь у реалізації заходів щодо підвищення економічної ефективності використання матеріальних ресурсів шляхом зниження витрат, пов'язаних з їх придбанням, доставкою і зберіганням.

4.4. Умови роботи

- Працює індивідуально. Робота пов'язана з роз'їздами і частими відрядженнями. Спілкування в праці інтенсивне.
- **Області застосування:** агенти з постачання працюють у відділах реалізації промислових підприємств, виробничих об'єднань, кооперативів, фірм-виготовлювачів приватних виробництв.
- **Домінуюча професійна спрямованість** - на роботу з людьми. Професійний тип особистості - соціальний, підприємницький.
- **Домінуючі інтереси** - суспільна робота, торгівля, сфера обслуговування, економіка, підприємництво, реклама.
- **Супутні інтереси** - технологія виробництва, педагогіка, психологія, соціологія.



4.5. Ринок праці

- Професія агента з постачання в даний час має підвищений попит на ринку праці.
- Області застосування:** агенти з постачання працюють у відділах реалізації промислових підприємств, виробничих об'єднань, кооперативів, фірм-виготовлювачів приватних виробництв.



4.6. Освітня підготовка

- Кіровоградський професійний ліцей сфери послуг

4.7. Медичні обмеження

- Робота не рекомендується людям із захворюваннями серцево-судинної системи, опорно-рухового апарата, вираженими дефектами зору і слуху, фізичними недоліками.

4.8. Вимоги до індивідуально-психологічних особливостей

- Агенту з постачання необхідні знання в області технології виробництва реалізованих товарів, торгівлі, економіки, психології, права. Він повинний мати аналітичне мислення, гарну пам'ять, стійку увагу, бути товариським, енергійним, емоційно урівноваженим. Необхідні відповідальність, організованість, висока працездатність, ініціативність, розвиті комунікативні навички.

4.9. Перспективи

- Професія агента з постачання в даний час має підвищений попит на ринку праці.



5.0. Споріднені професії

- продавець-консультант,
- комерційний агент,
- менеджер по продажах,
- фахівець відділу реалізації на виробництві.

