****

ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

«Продавец-кассир»

2025 г.

**Наименование компетенции**: Продавец-кассир

**Формат участия в соревновании**: индивидуальный

**Описание компетенции**

Розничная торговля занимает важное место на национальных рынках труда и в экономике. Благодаря новым коммуникационным технологиям она все чаще выходит за пределы национальных и континентальных границ, что диктуется потребительским спросом, ценой и предложением. Без розничной торговли производители потеряют возможности сбыта и лишатся жизненно важной информации о рынке для развития своего бизнеса. Перед лицом новых прорывных технологий необходимо повышать осведомленность о важности розничной торговли для социальной и экономической структуры всех стран, как на местном уровне, так и в процветающих городах и населенных пунктах. Розничная торговля предоставляет покупателям прямые, социальные, физические и интерактивные возможности, которых нет у онлайн-сервисов. Для производителей и изготовителей сохраняется независимость, здоровые рыночные условия, а также возможности адаптации и роста на основе прямой обратной связи с потребителями.

Розничная торговля включает в себя несколько специализаций, к которым постоянно добавляются новые благодаря онлайн-продажам и услугам. Среди этих профессий роль продавца магазина или торговой точки отличается тем, что продавец уделяет большое внимание индивидуальному клиенту и потребителю, его впечатлениям и удовлетворению, а также проистекающим из вышесказанного повторным продажам. Для успешной работы продавцу необходимы знания, понимание и опыт в области розничной торговли, а также проницательность, свободное владение устной речью, честность и зрелость. Все чаще продавцы должны использовать эти качества для позитивного реагирования на этническое и социальное разнообразие, а также на то, как разнообразие влияет на все этапы розничных продаж.

Требования к компетентности и способностям розничного продавца очень быстро расширяются и углубляются; те, кто не в состоянии соответствовать им своим непрерывным развитием с самого начала, имеют ограниченное будущее. У покупателя появляется все больше возможностей сравнивать товары и услуги, совершая покупки в разных местах и просматривая сайты в Интернете. Розничный продавец должен обладать большим знаниями в этой сфере, чем клиент, и предлагать специальные возможности или услуги, которые обеспечат продажу. В зависимости от типа товара это может потребовать, например, формирования или поддержания лояльности к бренду, надежности, отзывчивости или эффективного послепродажного обслуживания. Атмосфера так же важна, как и искусство общения. Продавец должен понимать свою клиентскую базу, позитивно реагировать на нее и наращивать объемы продаж используя природу и качества покупательского опыта, непосредственное общение, а также рост ассортимента товаров, услуг и их ценности.

Поскольку все больше покупок совершается через Интернет, розничная торговля должна сотрудничать и взаимодействовать, а также конкурировать с новыми моделями поведения покупателей. Несмотря на то, что розничная торговля в основном связана с непосредственным общением лицом к лицу, отношения с покупателем больше не являются эксклюзивными или обязательно на всех стадиях — от приветствия до упаковки покупки. Розничная торговля находит способы сосуществования или сотрудничества с новыми технологиями: признание того, что шопинг может быть отдыхом, приносящим удовольствие благодаря привлекательной обстановке, соответствующей предлагаемому товару, и дополнительным услугам для удержания клиента. Заказ с самовывозом — это умный способ привлечения покупателей; некоторые магазины предлагают как покупку через Интернет, так и непосредственно в магазине. Терминалы самообслуживания и портативные устройства могут хорошо работать при быстрых покупках небольших товаров.

**Нормативные правовые акты**

Поскольку Описание компетенции содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции, его необходимо использовать на основании следующих документов:

* **ФГОС СПО**
* 38.02.08 Торговое дело, утвержден приказом Министерства просвещения РФ от 19.07.2023 г. N 548.
* 38.01.02 Продавец, утвержден приказом Министерства просвещения РФ от 01.08.2024 г. № 518.
* **Профессиональный стандарт**
* 31.011 Специалист по продажам в автомобилестроении, утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 09.10.2014 г. N 678н.
* 33.017 Продавец оптики, утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 21.01.2016 г. N 16н.
* **ЕТКС**
* Выпуск №51 ЕТКС, утвержден Постановлением Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30.
1. Продавец непродовольственных товаров.
2. Продавец продовольственных товаров.
* **ГОСТы**
* ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля.
* ГОСТ Р 56877-2016 Руководство по оказанию правовой помощи потребителям.
* ГОСТ Р 57115-2016 Торговля. Предпродажная подготовка товаров отдельных видов.
* **СанПин**
* СП 2.3.6.3668-20 Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию.
* Санитарно-эпидемиологические правила СП 2.3.6.1066-01 (с изменениями на 29 апреля 2020 года)

Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции **о**пределяется профессиональной областью специалиста и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту*.*

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды деятельности/трудовые функции** |
| 1 | Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях |
| 2 | Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью |
| 3 | Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности |
| 4 | Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров |
| 5 | Управление ассортиментом товаров |
| 6 | Проведение экспертизы и оценки качества товаров |
| 7 | Организация работ в подразделении организации |
| 8 | Продажа непродовольственных товаров |
| 9 | Продажа продовольственных товаров |
| 10 | Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями |