

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ І НАУКИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛДЕРЖАДМІНІСТРАЦІЇ

*Криворізький професійний гірничо-
металургійний ліцей*

Продавець продовольчих товарів



м.Кривий Ріг

КРИВОРІЗЬКИЙ ПРОФЕСІЙНИЙ ГІРНИЧО- МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЛІЦЕЙ

здійснює професійно-технічне навчання з
професії

«Продавець продовольчих товарів»:



Гарним продавцем щоб стати, треба плідно працювати, думати оперативно, діяти завжди активно

Продавець – найбільш поширена професія серед торговельних працівників, на даний час вона найбільш популярна. Сучасний професійний продавець – це кваліфікований спеціаліст у галузі товарознавства, консультант і помічник покупця.

Продавець – особа, яка виступає посередником між виробником товару і покупцем. Спеціалізація продавця визначається видом



товарів, з якими він працює. Серед продовольчих товарів виділяють м'ясну і рибну продукцію, бакалію, кондитерські та кулінарні вироби, овочі і фрукт, хліб та хлібо-булочні вироби.



Щоб бути конкурентоздатними на ринку праці, продавці повинні робити все, щоб задовольнити потреби клієнтів: бути ввічливими, вміти спілкуватись, досконально володіти інформацією про якість продуктів тих чи інших виробників, давати поради, пропонувати та переконувати в необхідності покупки тих чи інших товарів,

відчувати настрій покупця, запобігати конфліктним ситуаціям.



Характер роботи продавця продовольчих товарів

В професії «продавець» можна виділити ряд спеціалізацій: продавець-консультант, завідувач відділом, завідувач магазином.

Продавець замовляє та приймає товари, проводить розміщення та викладку, надає консультацію, обслуговує покупців різної категорії, упаковує товари. Продавець перш за все, психолог. У будь-якій ситуації він повинен бути стриманим і терплячим. Одним з найважливіших його вмінь, це вміти спілкуватися культурно, але ненав'язливо. Для продавця важливо мати такі якості та вміння: відповідальність, самовдосконалення, самоконтроль, стійка увага, здатність аналізувати та узагальнювати, організаторські здібності, пам'ять.

Умови роботи

Професію продавця можна віднести до професій з середнім ступенем тяжкості та напруженості праці.

У процесі роботи продавець несе велику моральну і матеріальну відповідальність, витримує психічне напруження, а також фізичне навантаження.

Матеріальна відповідальність є однією з умов роботи в торгівлі. Кожен працівник щоденно неначе складає іспит на чесність і порядність. Як показує практика, не для всіх ця психологічна ноша посиljena в силу індивідуальних властивостей психіки або певних норм і цінностей, яких дотримується особистість.

ПРОФЕСІЙНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ



Продавець

- 1. Професія:* Продавець продовольчих товарів
- 2. Кваліфікація:* Продавець продовольчих товарів
- 3. Кваліфікаційна характеристика*

3-й розряд

Завдання та обов'язки. Бере участь у прийманні товарів: перевіряє заповнення тарних одиниць, їх кількість та вагу, підраховує штучні товари, перевіряє якість за результатами зовнішнього огляду. Забезпечує зберігання товарів за кількістю та якістю. Готує товари до продажу: перевіряє цілісність пакування, розпаковує із зовнішньої тари; перевіряє наявність маркувальних даних і якість після зберігання; перебирає, протирає, зачищає, нарізає, фасує товари; забезпечує наявність відповідно оформлених цінників; розміщує і викладає товари за групами, видами, сортами з дотриманням правил товарного сусідства. Готує робоче місце до роботи: встановлює і перевіряє справність ваговимірювальних приладів, електронного контрольно-касового апарату. виробничого інвентарю, інструментів; отримує і готує пакувальний матеріал. Пропонує і показує товари. Консультує покупців про властивості, смакові особливості, кулінарне призначення та харчову цінність товарів. Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також супутні товари. Нарізає, зважує і упаковує товари, підраховує вартість покупки, перевіряє реквізити чека, видає

покупку. Підраховує гроші, здає їх у встановленому порядку.
Прибирає нереалізовані

товари і тару. Готує товари до інвентаризації. Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів і терміни реалізації продуктів (що швидко та надто швидко псуються). Бере участь в оформленні прилавкових вітрин.

Повинен знати: асортимент, класифікацію, характеристику, харчову цінність товарів, терміни зберігання товарів даної групи, роздрібні ціни на товари; ознаки доброякісності товарів, види браку, відходів і порядок їх списання; правила розшифрування артикулів, штрихового коду товару; порядок розрахунку із споживачами, в тому числі за кредитними картками; правила зберігання товарів і терміни їх реалізації; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, ЕККА; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; форми і методи обслуговування покупців; правила продажу продовольчих товарів; правила торговельного обслуговування населення; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

МАТЕРІАЛЬНО – ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ



Матеріально-технічна база ліцею створює оптимальні можливості для організації освітнього процесу.

Ліцей має в своєму розпорядженні навчальний комплекс, до складу якого

входять 4 корпуси, корпус виробничих майстерень, електромонтажну майстерню, спортивний майданчик, спортивний, актовий та тренажерний зали, 2 комп'ютерні класи, бібліотека, музей бойової та трудової слави, їдальня, медичний кабінет та ін.

Ліцей обладнаний автоматизованими системами навчання, сучасною комп'ютерною технікою (принтери, модеми, сканери тощо).

Викладачі та здобувачі освіти КПГМЛ працюють над розробкою програмного забезпечення предметів, що дозволить інтенсивніше використовувати сучасні інформаційні технології в начальному процесі.

Якість підготовки прямо пропорційна забезпеченню трьох основних ланок: кадрової, матеріально-технічної та інформаційно-методичної.

Педагоги ліцею регулярно беруть участь у науково-практичних конференціях, семінарах, тренінгах, вебінарах, що дозволяє слідкувати за останніми досягненнями економіки, техніки, освіти, а також вивчати та переймати досвід викладачів передових навчальних закладів країни і світу.

Стажування педагогів на підприємствах дає змогу наблизити теоретичний матеріал до виробництва, знайомитися з передовими технологіями енергетичного виробництва, використовувати матеріал в освітньому процесі.



КАБІНЕТ СПЕЦІАЛЬНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАВЦІВ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ



Загальний вигляд кабінету



На уроці

Кабінет - майстерня продавця продовольчих товарів



На уроці виробничого навчання



Майстер - клас

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО





"АТБ-Маркет"

"АТБ-Маркет" - українська компанія, що спеціалізується на роздрібній торгівлі. Заснована у 1993 році в Дніпрі. Магазини мережі «АТБ» працюють у форматі « дискаунтер »

«АТБ-Маркет» - роздрібна мережа, що динамічно розвивається. Мережа є найбільшою роздрібною мережею в Україні та налічує понад 1000 магазинів у 248 населених пунктах 22 областей України. Щодня тут роблять покупки понад 3 млн. чол. У 2019 році товарообіг мережі становив 127 млрд грн.

Мережа увійшла до двадцятки найбільших платників податків країни (ставши в цьому списку єдиним представником роздрібною торгівлі), сума сплачених податків ТОВ «АТБ Маркет» 2019 року склала 12,5 млрд грн.

Мешканців України радує мережа маркетів АТБ, яка активно розвивається. Починаючи з 2000-х років, вона стала найбільшою системою у сфері продажів із впровадженням самообслуговуванням дискаунтер. У магазинах АТБ пропонується великий асортимент: продукти харчування, господарські товари, дитячі товари — вони зручно розташовані на полицях. Продукція вирізняється високим рівнем якості, а формат магазину відповідає всім сучасним вимогам покупців.

Асортимент

Завданням компанії є забезпечення українців якісними товару та продуктами, які реалізуються за низькими цінами. Гарантією фірми є застосування вискоєфективних технологій, що дозволяють досягати найвищого рівня.

Супермаркет у свій асортимент включає понад 3500 товарів споживання, причому близько 800 представлені під торговою маркою АТБ. Цей факт впливає зниження вартості, оскільки фірмі не

потрібно витратити кошти на рекламні кампанії та розвитку бренду. Кожен магазин обслуговують висококваліфіковані спеціалісти, які проходять професійну підготовку.

Перевірка якості

Роздрібна мережа активно використовує новітні технології перевірки товарів відповідності встановленим нормам законодавством. Враховуються такі показники, всього їх близько двадцяти:

- Безпека – рівень вмісту заборонених елементів чи мікробіологічних компонентів суворо відповідає вимогам;
- Органолептика – враховується колір, складова компонента, його смакові якості та консистенція;
- Перевірка на наявність незаконних добавок у складі;
- Маркування та споживча упаковка.

Компанія дбає про своїх споживачів, тому ввела у свою систему програму під назвою «Гарантія свіжості». При виявленні чи купівлі товару з терміном придатності, що минув, покупець має право отримати кошти в триразовому розмірі від вартості товару. Для цього потрібно наявність документа, що посвідчує особу, дотримуватися встановлених правил, які потрібні для участі в акції.

Своя торгова марка для покупців

АТБ - це роздрібна мережа, що пропонує товару власного виробництва за мінімальними цінами. Щотижня у мережі супермаркетів діють акції на певні товари. На сьогоднішній день представлено понад 800 найменувань товарів від молочної продукції до бакалії та м'ясної гастрономії. Також пропонуються кондитерські вироби, побутові вироби.

Відмінною особливістю даної продукції є якісний контроль за сировиною, що використовується для виробництва. Головна перевага - це вартість, яка нижча практично на 30 відсотків від ціни звичайного виробника.

Компанія створила сприятливі умови для покупців та стрімко розвивається, охоплюючи сучасні технології.



«Сільпо» - українська торговельна мережа продовольчих [супермаркетів](#), заснована в 1998. Також здійснює доставку продуктів додому або самовивіз. Належить торговельній корпорації [Fozzy Group](#).

- Мережа однією з перших почала продавати товари під власною торговою маркою, ці товари приносять мережі 10 % прибутку.
- Середня торговельна площа супермаркету становить 1 464 м², асортимент налічує до 76 000 найменувань харчових продуктів та супутніх товарів (2019).
- «Сільпо» - один із небагатьох у світі великих мережевих продуктових ритейлерів, який створює індивідуальний тематичний дизайн для кожного магазину. У [2017](#), [2018](#), [2019](#), [2020](#), [2021](#) супермаркети увійшли до списку найінноваційніших магазинів Європи Europe's Finest Store видання European Supermarket Magazine (ESM).

Супермаркет «Сільпо» — це магазин самообслуговування, асортимент якого нараховує до 20 000 найменувань продуктів харчування і супутніх товарів. Частка продовольчих товарів становить понад 80%.

Мережа супермаркетів «Сільпо» станом на грудень 2020-го нараховує 276 супермаркетів

The logo for METRO, featuring the word "METRO" in a bold, yellow, sans-serif font, set against a dark blue rectangular background.

МЕТРО Кеш енд Кері Україна

«МЕТРО Кеш енд Кері Україна» вийшла на український ринок у 2003 році. Наразі компанія управляє 23-ма класичними центрами оптової торгівлі METRO Cash & Carry у Києві, Дніпрі, Одесі, Харкові, Львові, Кривому Розі, Полтаві, Вінниці, Запоріжжі, Чернівцях, Миколаєві, Рівному, Івано-Франківську, Маріуполі та Житомирі; та 3-ма магазинами смарт-формату у Тернополі, Луцьку та Чернігові. За понад 17 років діяльності в Україні METRO Cash & Carry інвестувала в національну економіку понад 600 млн. євро. Обсяг продажів компанії «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» за 2019/2020 фінансовий рік (жовтень 2019 р. – вересень 2020 р.) склав 754 млн. євро. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» входить до складу METRO AG.

METRO AG – це провідна міжнародна торговельна оптова компанія, що спеціалізується на обслуговуванні готелів, ресторанів та служб кейтерингу (HoReCa), а також приватних підприємців – власників закладів роздрібною торгівлі. Обслуговуючи понад 16 млн клієнтів у світі, компанія забезпечує їх якісними товарами як безпосередньо у великих торговельних центрах, так і онлайн, з професійною доставкою. Окрім цього, METRO допомагає своїм клієнтам розвивати бізнес та підвищувати конкурентоздатність, пропонуючи їм сучасні digital-інструменти, покликані розвивати та вдосконалювати сферу гостинності у кожній країні присутності

компанії. Сталий розвиток є одним із ключових факторів успішного бізнесу METRO: вже протягом 7 років поспіль компанія входить до світового індексу сталого розвитку Dow Jones Sustainability Index. Компанія представлена у 34 країнах та надає робочі місця понад 97 тисячам працівників. Обсяг продажів METRO у 2019/2020 фінансовому році склав 25,6 млрд. євро.

Метою Стратегії сталого розвитку «METRO Кеш енд Кері Україна» є:

1. Ефективне використання можливостей та ресурсів:

- Надійне постачання стабільного асортименту товарів, що задовольняє всі потреби клієнтів;
- Використання всіх можливостей економії ресурсів та коштів компанії;
- Використання всіх можливостей розвитку бізнесу при виході на нові ринки, залученні нових груп клієнтів, розширенні асортиментного ряду тощо.

2. Виявлення ризиків та запобігання негативним наслідкам:

- Постійна гарантія наявності ресурсів, продуктів та товарів;
- Забезпечення екологічних, соціальних та стандартів якості з метою зниження репутаційних та комерційних ризиків;
- Зменшення наслідків непередбачуваних витрат, що можуть виникнути через нестабільні ціни на енергію та сировину.

3. Зміцнення репутації та впевненості суспільства в компанії:

- Посилення наших конкурентних позицій;

- Покращення сприйняття «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» стейкхолдерами як відповідальної прозорої компанії;
- Управління очікуваннями суспільства за допомогою конструктивного діалогу зі стейкхолдерами;
- Посилення соціального значення цінностей компанії як відповідального корпоративного громадянина суспільства.

ІННОВАЦІЙНІ ВИРОБНИЧІ ТЕХНОЛОГІЇ В ГАЛУЗІ



ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В ТОРГІВЛІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Швидкий розвиток нових технологій, його вплив на економічний розвиток України зумовлюють запровадження інновацій в усі сфери економічної діяльності, зокрема у торгівлю товарами та послугами. Функціонуючи в ері «інтелектуальної економіки», інновації з одного боку та знання, навички, компетенції людей з іншого, стають провідними факторами виробництва, підґрунтям добробуту населення, двигуном розвитку прогресу, нових технологій і, як наслідок, підвищення якості товарів та надаваних послуг. Отже, на сучасному етапі розвитку України, після девальвації гривні, залишитися на плаву і тим паче ефективно розвиватися можуть тільки ті підприємства, які гнучко пристосовуються до реалій сьогодення, швидко реагують на вимоги ринку, мають добре організоване виробництво конкурентоспроможної продукції, здійснюють ефективне управління персоналом та запроваджують інновації у свою діяльність.



Виходячи з того, що інновація – це нововведення, нова або вдосконалена продукція або технологія, отримана в результаті інноваційного процесу, найважливішою її складовою на торговельних підприємствах є вдосконалення технології торгівлі, яка являє собою сукупність робіт, що забезпечують реалізацію торгового процесу найбільш раціональними способами відповідно до конкретних господарських умов.

При підготовці нових технологічних процесів враховують такі умови: вид і тип підприємства торгівлі, вид торговельної структури, суб'єкт торгівлі, матеріально-технічну базу, технологію торгівлі та торговельне обладнання підприємства, технічні засоби, об'єкт торгівлі, процеси купівлі-продажу і рух товару, торговельне обслуговування, стан ринку, життєвий цикл нововведення. Основне завдання нововведень в торгівлі - забезпечити високу якість процесів купівлі-продажу і руху товару, торговельного обслуговування та торговельної діяльності в цілому. Дуже важливо впровадження технологій, що дозволяють більш ефективно використовувати будівлі, торгові площі, торговельне обладнання, технічні засоби, програмні продукти, а також створювати необхідні умови для зростання продуктивності праці, зниження витрат і підвищення ефективності роботи організації в цілому.

На сьогоднішній день широко застосовуються в різних галузях економіки технології RFID (англ. Radio Frequency IDentification, радіочастотна ідентифікація) для відстеження активів, в установах надання первинної медичної допомоги, науково-дослідних лабораторіях, виробничих підприємствах, розподільних центрах,

автопарках, ремонтно-будівельних управліннях та в інших місцях по всьому ланцюжку створення вартості, а також в торгівлі (оптовій та роздрібній) . Загальний принцип роботи RFID-системи досить простий. У системі завжди є три основних компоненти: це зчитувач (рідер), ідентифікатор (карта, мітка, брелок, тег) і комп'ютер. Зчитувач випромінює в навколишній простір електромагнітну енергію. Ідентифікатор приймає сигнал від зчитувача і формує відповідний сигнал, який приймається антеною зчитувача, обробляється його електронним блоком і по інтерфейсу направляється в комп'ютер.



Отже, впровадження торгово-технологічних інновацій у діяльність торговельних підприємств України дозволить отримати низку переваг, а саме:

- розширити асортимент торговельного підприємства;
- збільшити пропускну здатність касових ліній;
- підвищити якість обслуговування покупців;
- створити новий імідж торговельному підприємству;
- перерозподілити обов'язки персоналу і збільшити час на консультації покупців;
- відслідковувати рух товарів від виробників до складу, від складу до торговельної зали;
- контролювати терміни придатності товарів;
- миттєво отримувати інформацію про кількість і асортимент товарів у торговельній залі;
- скоротити витрати праці, пов'язані з інвентаризацією товарів;
- підвищити продуктивність праці і ефективність використання торговельних площ;
- збільшити товарооборот і прибуток.

Поряд із торгово-технологічними інноваціями доцільно було б дослідити впровадження організаційно-управлінських та торгово-оперативних інновацій у діяльність торговельних підприємств.

ОДА ПРОФЕСІЇ



Продавців ми поважаємо,
Адже купуємо товари
Постійно, кожен день
І працювати їм не лінь.
Щодня, з спозарання,
Продавці йдуть до прилавка,
Чекають клієнтів день і ніч,
Щоб з вибором допомогти!
І хочемо вам побажати
Покупців пристойних,
І нехай буде життя повне
Спогадів лише відмінних!

Торгівля — справа не проста,
Як Вам здасться спершу,
Треба мати терпіння світове,
Щоб підібрати приємні слова.
Слова для щоденних покупців,
Для перевіряючих і пильних наглядачів,
Для всіх, хто відвідує магазин,
Начальство, покупець іль просто громадянин.
Бажаємо вам величезного терпіння,
Побільше щастя, радості, везіння,
Нехай Вас завжди супроводжує успіх,
А в магазинах лунає гучний сміх.