

Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 25 ноября 2003 г. № 146 Об утверждении выпуска 51 Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС)

## ТАРИФНО-КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

### ПРОДАВЕЦ

#### 4-й разряд

Характеристика работ. Обслуживание покупателей (потребителей): предложение и показ товаров, демонстрация их в действии, помощь в выборе товаров, нарезка, взвешивание и упаковка товаров, проверка реквизитов чека, выдача покупки. Консультирование покупателей (потребителей) о поставщике, назначении, составе, свойствах, цене, качестве, конструктивных особенностях товаров, правилах ухода за ними, состоянии моды текущего сезона. Предложение новых, взаимозаменяемых товаров и товаров сопутствующего ассортимента: вкусовых особенностях, кулинарном назначении и питательной ценности отдельных видов товаров. Подсчет стоимости покупки и выписывание товарного чека. Оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки. Упаковка товаров, выдача покупки или передача ее на контроль. Контроль своевременности пополнения рабочего запаса товаров, их сохранности. Подготовка товаров к продаже: проверка наименования, количества, сортности, цены, состояния упаковки и правильности маркировки товаров; распаковка, осмотр внешнего вида, зачистка, нарезка, разделка товаров, сборка, комплектование, проверка эксплуатационных свойств и т.д. Подготовка рабочего места: проверка наличия и исправности торгово-технологического оборудования, инвентаря и инструмента; заточка, правка инструмента, установка весов; размещение товаров с учетом товарного соседства, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы. Заполнение и прикрепление ярлыков цен, контроль за их наличием. Получение и подготовка упаковочного материала. Уборка нереализованных товаров и тары, обеспечение чистоты и порядка на рабочем месте. Подготовка товаров к инвентаризациям и переоценкам. Работа на кассовых суммирующих аппаратах и специальных компьютерных системах, сверка суммы денежной выручки с показаниями кассовых счетчиков. Подсчет чеков (денежной выручки) и сдача их в установленном порядке. Контроль за состоянием внутримagaзинных и оконных витрин.

Должен знать: приемы и методы прогрессивного обслуживания покупателей (потребителей) с учетом их пола, возраста, уровня знаний о товаре и других особенностей; ассортимент, классификацию, характеристику и назначение товаров, питательную ценность, признаки доброкачественности товаров; основных поставщиков товаров; нормы естественной убыли товаров и порядок их списания; способы пользования товарами и ухода за ними; правила расшифровки артикула, маркировки и штрихового кода; розничные цены на товары; приемы подбора, отмеривания отреза, комплектования товаров; шкалы размеров изделий и правила их определения; основные требования технических нормативных правовых актов, предъявляемые к качеству товаров, таре и маркировке; виды брака и правила обмена товаров; гарантийные сроки товаров; устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования, кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем; признаки платежеспособности государственных денежных знаков; правила продажи по безналичному расчету; способы сокращения товарных потерь, затрат труда, материалов, электроэнергии; правила продажи реализуемого ассортимента товаров; санитарные правила и нормы; Закон Республики Беларусь "О защите прав потребителей"; Основные

правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь; требования охраны труда и пожарной безопасности.

Требуется профессионально-техническое образование или подготовка по установленной программе.

Примечание. Продавцы, осуществляющие розничную торговлю в объектах мелкорозничной сети (киоски, павильоны, лотки и др.), а также розничную торговлю в формах, не требующих наличия торгового объекта (разносная торговля, торговля по образцам, торговля через Интернет и др.), тарифицируются по 4-му разряду.

## ПРОДАВЕЦ

### 5-й разряд

Наряду с работами, предусмотренными тарифно-квалификационной характеристикой профессии "Продавец" 5-го разряда, выполняет работы по участию в получении товара для пополнения витрин и рабочего запаса в торговом зале; уведомлению администрации о наличии некачественных товаров, с истекшим сроком годности, не пригодных к реализации, со скрытыми дефектами, не соответствующих документам, удостоверяющих качество и безопасность; участию в инвентаризациях и переоценках; составлению и оформлению подарочных и праздничных наборов; оформлению внутримагазинных витрин; изучению спроса покупателей (потребителей).

При этом дополнительно должен знать: основные виды сырья, идущего на изготовление товаров; признаки сортности товаров, способы их распознавания; методы снижения потерь товаров при хранении и реализации; основных поставщиков товаров, особенности ассортимента и качества продукции; порядок проведения инвентаризаций и переоценок; принципы оформления внутримагазинных витрин; методы обобщения данных о спросе покупателей.

Для присвоения 5-го разряда по профессии "Продавец" требуется стаж работы по профессии "Продавец" 4-го разряда не менее 2 лет.

## ПРОДАВЕЦ

### 6-й разряд

Наряду с работами, предусмотренными тарифно-квалификационной характеристикой профессии "Продавец" 5-го разряда, выполняет работы по получению товара со склада; подготовке их к продаже; составлению и оформлению товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей; определению качества товаров по органолептическим признакам; отбору образцов для лабораторного анализа; контролю за наличием в продаже товаров в соответствии с ассортиментным перечнем и информирование руководства об их отсутствии; составлению заявок на ремонт торгово-технологического оборудования; рассмотрению спорных вопросов с покупателями (потребителями) в отсутствие администрации; оформлению оконных витрин; руководству работой продавцов более низкой квалификации.

При этом дополнительно должен знать: порядок приема товаров от поставщиков; правила браковки товаров; простейшие органолептические методы определения качества товаров; правила взятия проб и отбора образцов для определения пищевой пригодности товаров; порядок составления и оформления товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей; принципы оформления оконных витрин.

Для присвоения 6-го разряда по профессии "Продавец" требуется среднее специальное (профессиональное) образование без предъявления требований к стажу работы или стаж работы не менее 3 лет по профессии "Продавец" 5-го разряда.

## ПРОДАВЕЦ-КОНСУЛЬТАНТ

7-й разряд

Характеристика работ. Проведение комплекса мероприятий, содействующих продвижению и сбыту товаров, с целью заинтересовать покупателей (потребителей) в приобретении товаров. Консультирование покупателей (потребителей) по вопросам размещения и наличия товаров в торговом зале, о поставщике, составе, свойствах, качестве, вкусовых особенностях, питательной ценности продуктов, назначении и конструктивных особенностях товаров, правилах эксплуатации и ухода за ними, состоянии моды и цене. Предложение одежды, обуви, аксессуаров и других товаров, подходящих конкретному покупателю (потребителю) по стилю, размеру, индивидуальным вкусам и др. особенностям. Привлечение внимания покупателей (потребителей) к новым, взаимозаменяемым товарам, товарам сопутствующего ассортимента, товарам отечественных производителей. Участие в планировании и проведении презентаций и рекламных акций (дегустаций, демонстраций, покупательских конференций, ярмарок, бесплатной передаче образцов товаров, лотерей, выставок-продаж и т.д.) с целью продвижения (стимулирования сбыта, продаж) образцов товаров (услуг, торговой марки и пр.), приглашение покупателей (потребителей) принять участие в указанных акциях. Проведение разъяснительной работы о порядке гарантийного обслуживания, защите прав покупателя (потребителя), обмена товаров. Принятие мер к ускорению обслуживания покупателей (потребителей), созданию для них комфортных условий. Во избежание конфликтных ситуаций с покупателями (потребителями) рассмотрение претензий и разрешение спорных вопросов, связанных с обслуживанием и качеством товаров. Проведение мероприятий по представлению товаров с использованием отдельных инструментов мерчендайзинга: выкладка товаров способами, стимулирующими импульсивные покупки, размещение рекламных элементов в пространстве обслуживания (плакатов, буклетов, гирлянд, флагов, светильников и т.д.). Контроль за соблюдением концепции выкладки товаров, целевое использование рекламного торгового оборудования (дисплеев, стеллажей, полок и пр.), состоянием рекламных элементов и ценников на товары. Осуществление расчета необходимого и достаточного количества товаров в зоне обслуживания, контроль за обеспечением их бесперебойного наличия. Участие в маркетинговых исследованиях, внесение предложений при составлении плановграмм. Размещение товарного ассортимента, ведение учета покупательского спроса. Поддержание чистоты и порядка в зоне обслуживания. Осуществление руководства работой продавцов. Работа с продавцами в зоне обслуживания по направлениям: основные покупательские характеристики товаров; принципы поддержания концепции выкладки товаров; основы мотивации продажи товаров покупателям (потребителям). Отслеживание динамики продаж товаров в зоне своего обслуживания и внесение предложений руководству о проведении акций по реализации отдельных групп товаров. Участие в проведении инвентаризаций и переоценок. Участие в предпродажной подготовке и выкладке товаров. Составление отчетов, необходимых для составления статистической отчетности и анализа качества товаров, товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемосдаточных актов при передаче материальных ценностей.

Должен знать: основы мерчендайзинга; виды рекламы и основы организации рекламной деятельности; принципы организации торгового пространства; принципы организации продаж; методы оценки эффективности выкладки товаров в торговом зале; современные принципы оформления витрин; порядок проведения инвентаризаций и переоценок; порядок приема товаров от поставщиков; виды брака, правила разбраковки товаров; правила обмена товаров; гарантийные сроки товаров; основные требования технических нормативных правовых актов к качеству товаров, таре и их маркировке;

простейшие органолептические методы определения качества товаров; правила взятия проб и отбора образцов для определения пищевой пригодности товаров; методы изучения и организации работы по формированию спроса и стимулированию продаж товаров; современную моду, дизайн и тенденции их развития; правила продажи товаров в соответствии с ассортиментом магазина; порядок составления и оформления товарных отчетов, актов на брак, недостачу, пересортицу товаров и приемо-сдаточных актов при передаче материальных ценностей; устройство и правила эксплуатации обслуживаемого торгово-технического оборудования, кассовых суммирующих аппаратов и специальных компьютерных систем; штриховое кодирование; признаки платежеспособности государственных денежных знаков; правила продажи по безналичному расчету; способы сокращения товарных потерь, затрат труда, материалов, электроэнергии; прогрессивные формы и методы обслуживания покупателей (потребителей); этику делового общения; основы психологии и социологии; санитарные правила и нормы; Закон Республики Беларусь "О защите прав потребителей"; Основные правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь; основы трудового законодательства; требования охраны труда и пожарной безопасности.

Требуется среднее специальное (профессиональное) образование без предъявления требований к стажу работы или стаж работы не менее 3 лет по профессии "Продавец" 6-го разряда.