

Освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника професійно-технічного навчального закладу

(підприємства, установи та організації, що здійснюють (або забезпечують) підготовку
(підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників)

1. **Професія:** 5220 Продавець непродовольчих товарів
(код, назва професії)
2. **Кваліфікація:** продавець непродовольчих товарів 4-го розряду
(рівень кваліфікації-розряд, клас, категорія)
3. **Кваліфікаційні вимоги**

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування товарів внутрішніми кодами; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних вітрин та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів; порядок приймання товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу торгового залу, брати участь в прийманні товарів. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживчі якості. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь в складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь в інвентаризації товарів.

Спеціалізації

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та

умови маркування внутрішніми кодами текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати з РРО. Оформлювати внутрішні та зовнішні вітрини. Складати і оформлювати подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець звітної періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання хутряних, овчинно-шубних та взуттєвих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення

робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець парфумерно-косметичних та галантерейних товарів **Повинен знати:** основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання парфумерно-косметичних та галантерейних товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець електро побутових та посудогосподарчих товарів **Повинен знати:** основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення електро побутових та посудогосподарчих товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості електро побутових та посудогосподарчих товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами електро побутових та посудогосподарчих товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання електро побутових та посудогосподарчих товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила

експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання товарів для фізичної культури, спорту, туризму, музичних товарів, іграшок, канцелярських товарів; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові

набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

Продавець текстильних, швейних, трикотажних товарів та головних уборів

Повинен знати: основні види сировини та матеріалів, що використовуються для виготовлення лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила підготовки до продажу; способи презентації товарів; порядок розшифрування артикулів, маркування товарів штриховими кодами; порядок та умови маркування внутрішніми кодами лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; правила зберігання товарів; принципи розміщення, викладки товарів і оформлення внутрішньомагазинних та прилавкових вітрин; основних виробників та постачальників товарів, порядок приймання лісоматеріалів, меблевих товарів та будівельних матеріалів, товарів побутової хімії, мінеральних добрив та засобів захисту рослин; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації відповідних видів торгово-технологічного обладнання, РРО; правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

Повинен уміти: розпізнавати асортимент товарів на складі та відбирати їх до секції, відділу, торгового залу. Повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, документів, що засвідчують якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Забезпечувати наявність цінників на товари у секції, відділі, торговому залі. Консультувати покупця про ціну товарів, їх споживні властивості. Пропонувати взаємозамінні товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів. Працювати на РРО. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Складати та оформляти подарункові та святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів, визначати залишки товарів на кінець періоду. Брати участь у проведенні інвентаризації товарів.

4. Загальнопрофесійні вимоги

4.1. Раціонально й ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі.

4.2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.

4.3. Постійно підвищувати культуру обслуговування, не допускати втрати робочого часу.

4.4. Знати і виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватись норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.

4.5. Використовувати, в разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.6. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.7. Знати інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків.

4.8. Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності.

4.9. Використовувати в роботі новітні інформаційні технології.

5. Вимоги до освітнього, освітньо-професійного рівнів, кваліфікації осіб

5.1. При продовженні професійно-технічної освіти

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду; без вимог до стажу роботи.

5.2. При підвищенні кваліфікації

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду; стаж роботи за професією Продавець непродовольчих товарів 3-го розряду не менше 1 року.

5.3. Після закінчення навчання

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець непродовольчих товарів 4-го розряду.

6. Сфера професійного використання випускника

Торгівля.

7. Специфічні вимоги

7.1. Вік: прийняття на роботу після закінчення строку навчання здійснюється відповідно до законодавства.

7.2. Стать: чоловіча, жіноча (обмеження отримання професії по статевій приналежності визначається переліком важких робіт і робіт із шкідливими та небезпечними умовами праці, на яких забороняється використання праці жінок, затверджених наказом МОЗ України №256 від 29.12.1993).

7.3. Медичні обмеження.

Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерством охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280)

Приклади робіт

Надає характеристику асортименту товарів.

Бере участь у прийманні товарів.

Повідомляє відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості).

Вилучає нестандартні, деформовані, забруднені товари.

Заповнює і прикріплює ярлики цін до товарів.

Консультує покупця про ціну товарів, їх споживчі якості.

Пропонує взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту.

Контролює своєчасне поповнення робочого запасу товарів.

Оформляє зовнішні та внутрішньомагазинні вітрини.

Складає і оформляє подарункові та святкові набори.

Вивчає попит покупців.

Бере участь у складанні товарних звітів.

Звіряє суми, отримані від реалізації товарів, з показниками фіскальних звітних чеків.

Бере участь в інвентаризації товарів.