Dane aktualne na dzień: 19-04-2025 14:32

Link do produktu: https://www.sklep.ekonomik.biz.pl/sprzedawca-p-36.html

Sprzedawca

Cena	**18,90 zł**

Opis produktu

Autor: **Mariusz Puzia**

Książka przeznaczona jest dla osób, które chciałyby pracować jako sprzedawca. Czytelnikami jej mogą być zarówno absolwenci szkół ponadgimnazjalnych i wyższych, jak i osoby bezrobotne lub zamierzające zmienić zawód. Książka może być wykorzystywana na kursach zawodowych poświęconych zawodowi sprzedawcy, a także w szkołach ponadgimnazjalnych (jako materiały pomocnicze).

W pierwszym rozdziale autor książki przybliża Czytelnikowi zawód sprzedawcy, zaczynając od rzeczy najważniejszej, czyli rozmowy z klientem (liczne przykłady), a kończąc na obsłudze kasy fiskalnej, inwentaryzacji i reklamacjach. W rozdziale drugim opisuje kwalifikacje, jakie powinien mieć kandydat do pracy, aby zostać dobrym sprzedawcą, a w trzecim podaje przykłady dokumentów aplikacyjnych i daje rady, jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej. Z rozdziału czwartego można się dowiedzieć, czego można oczekiwać po otrzymaniu pracy, zwłaszcza w kwestii sposobu wynagradzania pracowników.

"– *W czym mogę pomóc?*"
"– *Proszę potrzymać moje zakupy*."

Oto przykład autentycznej rozmowy sprzedawcy z klientem. Domyślasz się, co poszło nie tak? A może ciekawi Cię, jak poprowadzić rozmowę, żeby sprzedać towar, a klient był zadowolony? Może więc masz zadatki na dobrego sprzedawcę – sięgnij po tę książkę i sprawdź, czy to praca dla Ciebie.

Książka może być wykorzystywana we wszystkich szkołach jako materiał edukacyjny. **Materiały edukacyjne** są to materiały w postaci papierowej lub elektronicznej zastępujące lub uzupełniające podręcznik - umożliwiające realizację programu nauczania. Materiały edukacyjne nie podlegają procedurze dopuszczania przez Ministra Edukacji Narodowej ani nie są umieszczane w żadnych urzędowych wykazach. Decyzja o tym, czy i jakie materiały stosować, należy wyłącznie do nauczyciela. Materiały edukacyjne powinny być jednak zamieszczane w szkolnych wykazach podręczników i podawane do publicznej wiadomości.

O autorze:
Mariusz Puzia posiada bogate doświadczenie w zawodzie sprzedawcy. Pracę w tym zawodzie rozpoczął w salonie odzieżowym. Następnie był kolejno zatrudniony w sieciowym sklepie z zegarkami oraz w salonie obuwniczym cenionej polskiej firmy. Obecnie pracuje w sklepie jubilerskim znanej i dobrze rozpoznawalnej marki. We wszystkich miejscach pracy należał do wyróżniających się sprzedawców.

Spis treści
Fragment

ISBN 978-83-7735-011-9
Wydanie 2011 r.

Spis treści

Rozdział 1
O obowiązkach sprzedawcy, czyli zastanów się, czy chcesz to robić
Klient w sklepie
Budowanie więzi z klientem
Komunikacja pomiędzy sprzedawcą i klientem
Obsługa klienta
Pierwsze wrażenie i przywitanie klienta
Rozpoczęcie rozmowy handlowej
Badanie potrzeb klienta

Prezentacja produktu
Sprzedaż wiązana i sprzedaż impulsywna
Propozycja przymierzenia
Obsługa przy przymierzaniu
Obiekcje klienta
Zaproszenie do kasy i finalizacja transakcji
Tajemniczy klient – jego rola i wpływ na pracę sprzedawcy
Podsumowanie
Pozostałe obowiązki sprzedawcy
Obowiązki przed otwarciem i po zamknięciu sklepu
Obsługa kasy fiskalnej i terminala kart płatniczych oraz przyjmowanie zapłaty gotówką
Visual merchandising i jego wpływ na sprzedaż i obsługę klienta
Reklamacje
Wymiana i zwrot zakupionego towaru
Zatowarowanie sklepu
Inwentaryzacja

Rozdział 2
O kwalifikacjach sprzedawcy, czyli czy nadajesz się do tej pracy
Cechy dobrego sprzedawcy
Wygląd zewnętrzny i poprawna wymowa
Znajomość kolekcji i produktów oraz jej wpływ na sprzedaż i obsługę klienta
Znajomość języków obcych

Rozdział 3
O ogłoszeniach o pracę, dokumentach aplikacyjnych i rozmowie kwalifikacyjnej, czyli jak zdobyć pracę sprzedawcy
Sposoby poszukiwania pracy
Przygotowanie dokumentów aplikacyjnych
Curriculum Vitae (CV)
List motywacyjny
Błędy, których należy unikać
Rozmowa kwalifikacyjna
Ubiór
Jak należy się zachowywać
Najczęściej zadawane pytania
Najczęściej popełniane błędy
Referencje

Rozdział 4
O organizacji firmy handlowej, sposobach zatrudnienia i wynagrodzeniu, czyli czego możesz oczekiwać po otrzymaniu pracy
Miejsce sklepu i sprzedawcy w strukturze firmy
Struktura firmy handlowej
Struktura sklepu i organizacja pracy
Sposoby zatrudnienia
Umowa o pracę
Umowa zlecenia
Umowa o dzieło

Wynagrodzenie
Systemy premiowe
Premiowane konkursy dla pracowników
Zniżki pracownicze i „mundurki”
Zalety i wady zawodu sprzedawcy