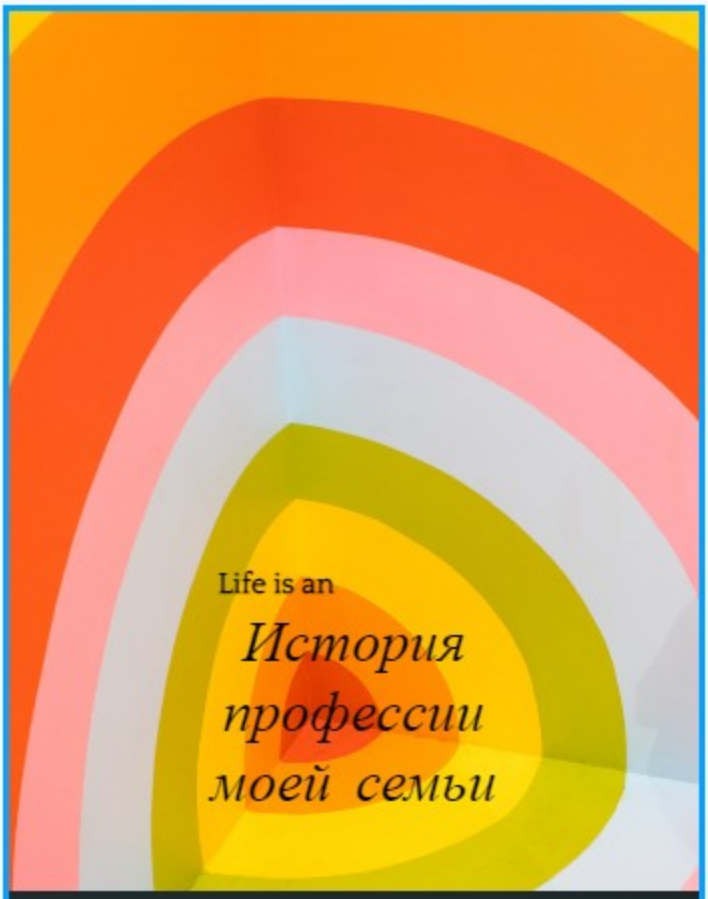


Работа выполнена
студетом 1 курса
Шибановым
Данилом
группы МСР -15

Цель работы

- Введение
- Основные цели работы
- Заключение

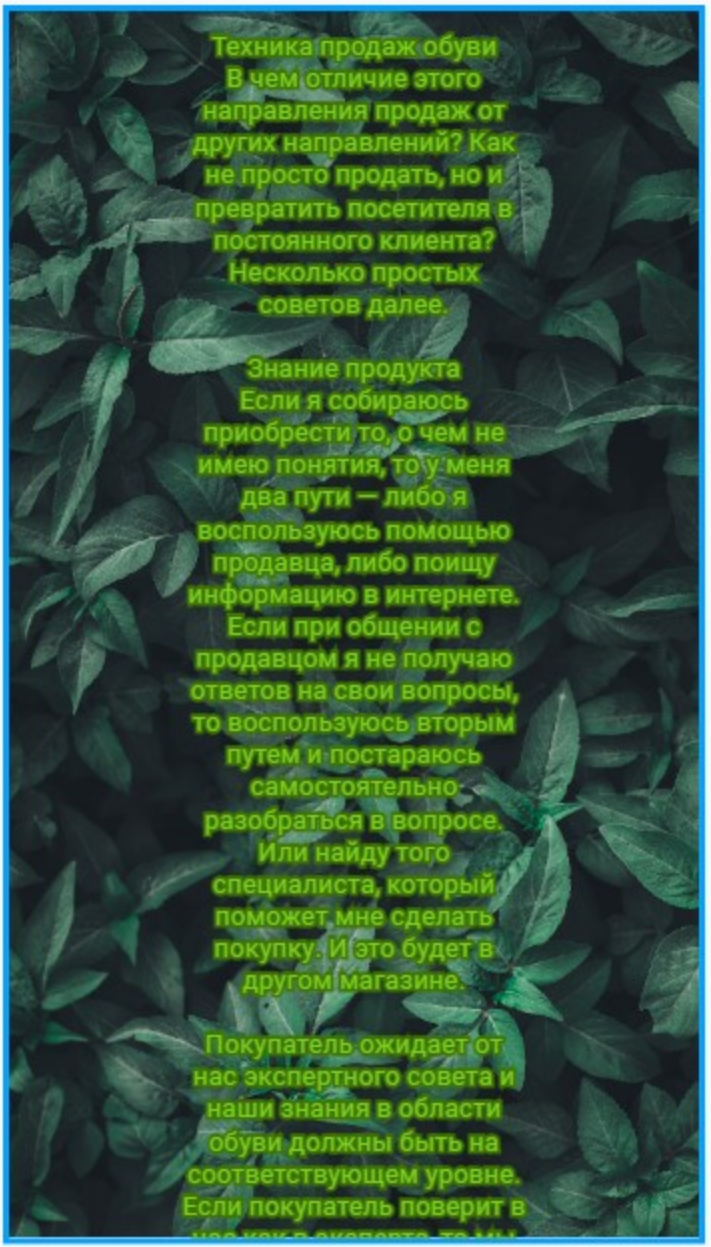
Мою маму зовут
Марина Викторовна
она работает
продавцом
консультантом в
обувном отделе

Продавец консультант

Однажды,подарили мне буклет
На нем написано:-"Сегодня распродажа
Для каждой дамы,что оставит след
Предложим обувь из пассажа"

Ко мне подходит юный продавец
В руках коробочка,он мне дает ее,"о боже"
И мысли,что за сорванец
Я ничего еще не выбрала,но все же

В чем конкретно заключается мамина работа?
Помощь покупателю в выборе обуви и примерке понравившейся продукции
Информирование потребителей о новых поступлениях моделей, скидках, акциях и других мероприятиях
Предпродажная подготовка обуви, ее выкладка в торговый зал
Обеспечение товара ценниками
Помощь в приеме новой партии обуви
Участие в инвентаризации
Пресечение попыток порчи и кражи продукции


Техника продаж обуви
В чем отличие этого направления продаж от других направлений? Как не просто продать, но и превратить посетителя в постоянного клиента? Несколько простых советов далее.
Знание продукта
Если я собираюсь приобрести то, о чем не имею понятия, то у меня два пути — либо я воспользуюсь помощью продавца, либо поищу информацию в интернете. Если при общении с продавцом я не получаю ответов на свои вопросы, то воспользуюсь вторым путем и постараюсь самостоятельно разобраться в вопросе. Или найду того специалиста, который поможет мне сделать покупку. И это будет в другом магазине.
Покупатель ожидает от нас экспертного совета и наши знания в области обуви должны быть на соответствующем уровне. Если покупатель поверит в

нас как в эксперта, то мы получим возможность давать советы. И если например та обувь, которую изначально присмотрел покупатель не подошла, то можно предложить посмотреть другой вариант. Но и соответственно наши знания в обуви позволят нам подобрать хороший вариант.

Приветливость

Помимо качества покупки, клиенты ценят хорошее отношение со стороны продавцом. Если ваша продажа выглядит как добрый, профессиональный совет, то это создаст симпатию.

Примерить обувь

Дайте клиенту возможность примерить обувь, предложите ему присесть. Неплохо, если под рукой будет варианты большего и меньшего размеров — если вам нужно принести товар со склада, правильным будет захватить товар разного размера. Пусть покупатель убедиться, что эта пара подходит ему.

Ввиды обуви

Сапоги
Лодочки
Опаньки
Сандали

Сандалии
полуботинки дерби
Туфли
Угги

Продавец за работой

Работа продавца требует аккуратности подхода к покупателю,вежливости,коммуникабельнности-ведь он(а) работает с людьми