

Все профессии важны, а моя - важнее!

Как часто, учась в выпускном классе, мы задаём себе вопрос: "Кем я хочу быть, какую профессию выбрать? Чем я смогу быть полезна людям с профессиональной точки зрения?" Я тоже много раз задавала себе такие вопросы. Рассуждая над тем, что мне больше всего нравится, я поняла: нравится общаться с людьми. Ещё в детстве мне очень интересно было наблюдать за работой продавца. В магазине я постоянно смотрела за взаимодействием продавца с покупателем. В детстве мне было интересно изучать вопрос, касаемый торговли в древние времена. Раньше ведь денег не было, как тогда люди что-то покупали? Этот вопрос меня очень интересовал. Будучи ребёнком, я думала, что весь товар принадлежит продавцу, который захотел его отдать за деньги людям, вот такой наивной я была в детстве.

Сейчас я учусь, чтобы стать продавцом. Хочу уметь правильно общаться с покупателями. Понятное дело, что клиенты бывают разные, ведь все мы люди. С одними приятно общаться, они благодарят продавца и приходят снова. Но есть и капризные покупатели, которым очень сложно угодить, я бы даже сказала, что невозможно. Несмотря на сложность общения я буду стараться всегда угодить им, сделать так, чтобы люди остались довольны и пришли к нам снова. Будучи общительным человеком, я всегда избегаю конфликтных ситуаций, поэтому работать с покупателями мне будет не сложно и скорее даже в удовольствие.

Считаю, что каждый работник торговли должен обладать такими качествами как терпеливость, ответственность, вежливость, умением грамотно строить свою речь. Могу уверенно сказать, что продать — это и просто, и сложно. Если продавец хорошо разбирается в психологии людей, то он успешнее сможет предложить товар.

При более углубленном изучении своей будущей профессии, я поняла, что в современном мире профессия продавца имеет множество специализаций. В относительно небольших магазинах работают продавцы-универсалы. Они одновременно помогают покупателям, отмеряют

и взвешивают развесной товар, упаковывают покупки и оформляют их на кассе. А вот в более крупных магазинах и супермаркетах обязанности продавцов разделены — есть продавцы-консультанты, которые помогают покупателям выбрать более подходящий товар и есть продавцы-кассиры, которые оформляют покупку на кассе. Конечно, стоит добавить, что развитию торговли поспособствовало изобретение скоростных видов транспорта, позволивших ускорить доставку товаров даже в самые отдаленные части земного шара.

Одним из плюсов работы продавцом я могу выделить возможность начать работу, не имея гибкий график работы и опыта. Это привлекательно по большей части непосредственно для молодежи, особенно для студентов, как подработка после учебы. К существенным минусам можно отнести тот факт, что продавцы весь день проводят на ногах, что может привести к профессиональному заболеванию.

На свете очень много разных профессий, их все и не пересчитать, поэтому важно правильно сделать выбор той самой, единственной профессии, которая будет приносить мне самой удовольствие и радость. Безусловно, самое главное в этом выборе — не ошибиться.

Так, взвесив все плюсы и минусы, которые есть в профессии продавца, я все же могу с уверенностью сказать, что продавец- это очень важная работа в современном мире! А хороший продавец, которым я обязательно стану, - ценный и нужный сотрудник в торговом деле.