

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



Sprzedawca

Opis produktu

Książkę „**Sprzedawca**” obecnie można kupić tylko w księgarniach zaopatrujących się w [Hurtowni Ateneum](#). Jest ona dostępna między innymi w:

- [Księgarni Bonito](#)
- [Księgarni Tantis](#)
- [Księgarni Tania Książka](#)

Wszystkie egzemplarze książki „**Sprzedawca**”, które mieliśmy na stanie naszego sklepu internetowego, zostały już sprzedane.

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 przybliży 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