

Sprzedawca

522301

Inna nazwa zawodu: hurtownik

Wymagania psychologiczne

WYMAGANIA PSYCHOLOGICZNE

W zawodzie sprzedawcy kontakty z innymi ludźmi są bardzo intensywne, dlatego bezpośrednia obsługa klientów jest odpowiednia dla osób komunikatywnych, łatwo nawiązujących relacje interpersonalne. Ważne są również takie cechy jak umiejętność słuchania i cierpliwość. Aby sprzedaż była skuteczna, istotna jest zdolność przekonywania, wpływania na opinie innych, umiejętność postępowania z ludźmi a także odporność emocjonalna (zrównoważenie emocjonalne), gdyż ciągły kontakt z klientami niejednokrotnie powoduje występowanie sytuacji konfliktowych. Sprzedawca nie może wówczas okazać zdenerwowania, musi umieć zapanować nad swoimi emocjami, argumentować rzeczowo i logicznie. Bardzo ważna jest podzielność uwagi, ponieważ sprzedawca często wykonuje kilka czynności w krótkich odstępach czasu lub jednocześnie (np. przyjmowanie i ekspozycja towaru, udzielanie informacji, obsługa klientów).

Ze względu na usługowy charakter tego zawodu, przydatne są zainteresowania społeczne (preferencje do pracy z ludźmi, pomaganie, doradzanie, informowanie) oraz menedżerskie (umiejętność zarządzania, kierowania ludźmi, przekonywanie do swoich racji, perswazja). Specyfika zawodu wymaga dużej samodzielności w zorganizowaniu sobie stanowiska pracy, poczucia odpowiedzialności za wykonywane czynności i powierzony majątek, zdyscyplinowania w utrzymaniu czystości i porządku w punkcie sprzedaży.

Przydatna w tym zawodzie jest dobra pamięć (zapamiętywanie cen, szacunkowej ilości towaru na stanie sklepu) oraz uzdolnienia rachunkowe, które przydadzą się do szybkiego i sprawnego dokonania obliczeń finansowych.

Praca sprzedawcy zaliczana jest do zajęć samodzielnych, jednak niezbędna jest umiejętność pracy w zespole, współdziałania. Sprzedawca ponosi indywidualną odpowiedzialność materialną, jednak bardzo często z rezultatów sprzedaży pracownicy są rozliczani jako zespół (np. za realizację planów sprzedażowych sklepu). Od wysokości uzyskanego utargu uzależniona jest prowizja sprzedawców, wówczas współdziałanie w sferze sprzedaży i osiągnięcie możliwie wysokiego wyniku, jest korzystne dla zatrudnionych pracowników.