

DeafSkills 2021

Национальный чемпионат
DeafSkills 2021

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

ПО КОМПЕТЕНЦИИ

Продавец

Казань 2021



UNDEF



The United Nations
Democracy Fund

1. Описание компетенции.

Торговля, является одним из самых могущественных факторов процесса развития общества: начиная со скромного обмена внутри страны и кончая раскинувшейся по всему миру сетью сложнейших коммерческих операций, разнообразные виды торговых отношений всегда, так или иначе, реагируют на различные стороны общественной жизни. Поэтому у профессии продавца широкая типология: от человека, работающего в магазине, до человека, отвечающего за организацию продвижения товара и сбыта продукции в крупной корпорации. Способности специалиста по поиску новых рынков сбыта продукции, планированию, прогнозированию и организации продаж высоко оцениваются руководством предприятий в любой экономической ситуации.

1.1.Актуальность компетенции.

Изучение торгового дела и повышение профессионализма в этой области для всех молодых и энергичных-очень актуально. Эта специальность дает возможность изучать множество интересных предметов – не только экономических, но и гуманитарных. Активно изучается психология заключения коммерческих договоров, особенности потребностей покупателя и так далее. Работая по этой специальности, у человека появляется возможность взаимодействовать со многими людьми, то есть заводить полезные знакомства, выходить на новый уровень взаимоотношений, изменять свой социальный статус. Для того чтобы получить универсальную экономическую подготовку, активные люди выбирают «Торговлю».

Умение «представить товар лицом», знания по психологии эффективных продаж, аналитические способности, навыки работы с возражениями покупателей – компетенции, необходимые менеджеру по продажам. От эффективности его работы во многом зависят продажи компании, и, следовательно, успешность ее деятельности. Именно поэтому квалифицированный специалист в этой области всегда будет востребован на рынке труда. Для работы в этой сфере необходимы коммуникабельность и умения взаимодействовать в связке «человек – человек».

1.2 Наименования потенциальных работодателей

- ООО «Икеа»
- ООО «Ашан»
- ООО «Леруа Мерлен»

1.3 Ссылка на образовательный и профессиональный стандарт

- Профстандарт менеджера по продажам
- ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция
- ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

1.4 Требования к квалификации

Требования к квалификации участника для выполнения задания.

Необходимые умения:

- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- устанавливать вид и тип организаций розничной торговли;
- уметь читать маркировку товаров;
- заполнять первичные документы в торговле;
- проводить органолептические исследования,
- уметь читать ГОСТ.

Необходимые знания:

- знание основных принципов торговли;
- организацию торговли в организациях розничной торговли, их классификацию;
- услуги розничной торговли;
- основные и дополнительные услуги;
- правила торговли.

2. Конкурсное задание

Конкурсное задание представляет собой серию из независимых модулей. Все задания выполняются последовательно: модуль 1,2,3 в рамках указанного времени. Если участник конкурса не успевает выполнить задание в отведенное время, то он сдает задание в том виде, в котором он его выполнил, без права на дополнительное время. Если участник выполнил задание раньше времени, то он отдыхает, до конца указанного времени.

2.1 Краткое описание задания

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо:

- дать товароведную характеристику товара и расшифровать товарную информацию;
- оформить торговую документацию и определение признаков подлинности денежных знаков;
- определить правила и приёмы размещения товаров в торговом зале;
- составить презентацию товара дилеру.

2.1. Структура и описание конкурсного задания

Количество и название модулей для выполнения, время, отведенное на выполнение задания, описание конечного результата задания по каждому модулю:

Наименование модуля	Чемпионатный день	Время выполнения модуля	Полученный результат
Модуль № 1 Правила торговли	Первый день	40 минут	Оформлена первичная торговая документацию согласно предложенной ситуации, расшифрована маркировка товара, определены признаки подлинности и платежности денежных знаков
Модуль № 2 Правила мерчендайзинга	Первый день	30 минут	По предложенным карточкам – заданиям определены правила и приёмы размещения товаров в торговом зале
Модуль № 3 Коммерческое предложение дилеру	Первый день	40 минут	Разработать коммерческое предложение дилерам на представленную продукцию компании

2.2. Последовательность выполнения задания

Модуль № 1. Правила торговли

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо выполнить оформление торговой документации, расшифровать маркировку товара, согласно требованиям Закона РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» и правил торговли, определить признаки подлинности и платежности денежных знаков.

Модуль № 2. Правила мерчендайзинга

В ходе выполнения конкурсного задания участник по предложенным карточкам определяет вид выкладки, правильность размещения товара в торговом зале, основные приёмы мерчендайзинга.

Модуль № 3. Коммерческое предложение дилеру


По предложенной карточке с наименованием товара и данными компании продавца, участнику необходимо разработать презентацию, представляющую продукцию компании потенциальным дилерам (с использованием компьютерных технологий).



2.3 Критерии оценки выполнения задания

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.







Критерий	Оценка
Модуль № 1. Торговая документация	34
Верное оформление торговой документации	11
Верно определены формы товарной информации	3
Верно определена структура товарной маркировки	3
Верно определен вид товарной маркировки	3
Верно определен носитель товарной информации	3
Определение подлинности денег	11
Модуль № 2. Правила мерчендайзинга	33
Верно определены методы мерчендайзинга в торговом зале	15
Правильно определена планировка торгового зала	8
Верное определение выкладки товаров	10
Модуль № 3. Коммерческое предложение дилеру	33
Информативность презентации (раскрыты все требования дилера)	14
Присутствие иллюстративного материала, графиков и таблиц	14
Дизайн презентации	5
Итого	100

3. Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов

ПЕРЕЧЕНЬ ОБОРУДОВАНИЯ НА 1-ГО УЧАСТНИКА (конкурсная площадка)					
Оборудование, инструменты, ПО					
№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования, инструментов	Ед. измерения	Кол-во
1	Компьютер (ноутбук)		Модель на усмотрение организаторов	шт	1

2	Стол офисный		Стол офисный (на усмотрение организатора)	шт	1
3	Стул		Размеры: 55x80	шт	1

ПЕРЕЧЕНЬ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА 1 УЧАСТНИКА

№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования, инструментов	Ед. измерения	Кол-во
1	Ручка		Ручка шариковая синяя	шт	1
2	Карандаш простой		Размер: 18,6x0,7см	шт	1
3	Ластик		Ластик 60, Скошенный, Комбинированный, Натуральный Каучук, 57*14*8мм	шт	1
4	Листы бумаги А4		64147_Эконом-класс фотобумага А4 глянцевая/матовая 230г/м 50л. (шт.)	шт	20 шт.
5	Линейка		Линейка деревянная/пластмассовая 50 см (С209)	шт	1
6	Калькулятор		Калькулятор настольный (192×143 мм), 12 разрядов	шт	1




РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ ПРИ СЕБЕ (Toolbox)

------	--	--	--	--	--

НА 1-ГО ЭКСПЕРТА (КОНКУРСНАЯ ПЛОЩАДКА)

Перечень оборудования и мебель

№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо	Ед.	Кол-во
---	--------------	--	---	-----	--------

			тех. характеристики оборудования	измерения	
1	Стол письменный		1400x600x750	шт	1
2	Стул		Размеры: 55x80	шт	1
3	Компьютер (ноутбук)		Модель на усмотрение организаторов	шт	1

ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ

Перечень оборудования, инструментов, средств индивидуальной защиты и т.п.

№	Наименование	Фото оборудования или инструмента, или мебели	Ссылка на сайт с тех. характеристиками либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во
1	Порошковый огнетушитель ОП-4		Класс В - 55 В Класс А - 2 А Или на усмотрение организатора	Шт.	1
2.	Кулер		На усмотрение организатора	Шт	1
3	Одноразовые стаканчики		Стакан одноразовый, на усмотрение организатора	Шт	100
4	Компьютер (ноутбук) гл.эксперта		Модель на усмотрение организаторов	шт	1
8	Удлинитель/сетевой фильтр		Модель на усмотрение организаторов	Шт	1

9	МФУ (для главного эксперта)		Модель на усмотрение организаторов	шт	1
Расходные материалы на 1 Эксперта					
№	Наименование		Ссылка на сайт с тех. Характеристиками, либо тех. характеристики оборудования	Ед. измерения	Кол-во
1	Ручка		Ручка шариковая синяя	шт	1
2	Лист бумаги А4		64147_Эконом-класс фотобумага А4 глянцевая/матовая 230г/м 50л. (шт.)	шт	10
3	Калькулятор		На усмотрение организаторов	шт	1