

Pracovníci prodejny jejich členění a pracovní náplň

- Práce v obchodě vyžaduje velkou odpovědnost.
- Patří zde: odbornost, znalost sortimentu, ochota a příjemné vystupování.
- K dalším znalostem prodavače patří způsoby objednávání zboží, jeho skladování, evidence v prodejně, aranžování a psychologie prodeje.

Členění pracovníků a jejich pracovní náplň

- Počet pracovníků a jejich zařazování do funkcí závisí na velikosti a typu prodejny.
- Podle druhu práce rozdělujeme pracovníky do dvou skupin:
 - a) Pracovníci obchodního provozu – podílí se bezprostředně na prodeji zboží – **prodavači, pokladní, nákupčí, bourači masa.**
 - b) Pracovníci technicko-hospodářští – řídí provozní jednotky – **vedoucí prodejen, manažeři nebo vykonávají pomocné práce.**

Pracovní náplň prodavače

- nabídka a prodej zboží;
- příjem zboží, skladování a ošetřování;
- vystavování a aranžování zboží v prodejní místnosti;
- vystavení potřebného dokladu o prodeji zboží

Pracovní náplň pokladní

- hmotně odpovídá za svěřenou pokladní hotovost;
- účtuje a provádí inkaso;
- plní některé úkoly jako prodavačka (vystavování zboží v pokladní zóně);
- při plnění povinnosti je podřízena vedoucímu prodejny nebo jeho zástupci.

Pracovní náplň vedoucího prodejny

- řídí a kontroluje práci podřízených pracovníků, hodnotí dosažené výsledky,
 - organizuje práci, vytváří příznivé pracovní podmínky, zajišťuje bezpečnost a ochranu zdraví při práci,
 - kontroluje dodržování předpisů při prodeji, je odpovědný za hospodaření s majetkem;
 - provádí administrativní práce;
- odpovídá za proškolení pracovníků o bezpečnosti a hygieně.