**Требования, предъявляемые к продавцам**

1. В торговом зале продавцы должны находиться в единой форменной одежде, соответствующей рабочей обстановке и отвечающей санитарно-гигиеническим требованиям.

2. Продавец обязан следить за наличием товаров в продаже в торговом зале согласно ассор­тиментному перечню, своевременно пополнять запасы товаров, не допускать образования очередей.

3. При осмотре и выборе покупателями товаров продавец должен быть терпеливым, внимательным, предупредительным, вежливо и корректно относиться к покупателям.

При вручении покупки следует поблагодарить покупателя.

4. Взвешивание и отмеривание товара за прилавком должны вестись таким образом, чтобы покупатель мог видеть правильность этих операций.

5. Продавец может уходить с рабочего места только в случае замены его другим продавцом.

6. Работникам магазина запрещается на рабочих местах прием пищи, курение, для этого выделяется отдельное помещение или место.

Покупателям также запрещается курить в торговом зале магазина.

7. Продавец, осуществляющий продовольственную торговлю, обязан знать порядок работы торгового предприятия: правила торговли товарами данной группы; правила подготовки товаров к продаже; приемы показа и упаковки товаров; принципы размещения, выкладки товаров и оформления витрин; правила хранения товаров и сроки их реализации; правила взвешивания товаров, установки, регулировки, поверки весов и ухода за ними, сроки клеймения мер, весов, гирь; правила работы кассовой машины и ухода за ней; виды торгового оборудования, инвентаря, инструментов и правила пользования ими; признаки платежеспособности государственных денежных знаков; установленный порядок приема и сдачи денег; правила обращения с тарой; правила санитарии и гигиены; правила техники безопасности и противопожарные мероприятия.

Продавец скоропортящихся товаров должен знать также правила пользования холодильным оборудованием.

8. Продавец непродовольственных товаров обязан осуществлять предложение и показ товаров, помощь в выборе товаров и консультирование покупателей о назначении, свойствах, качестве товаров, правилах ухода за ними, ценах; предложение взаимозаменяемых товаров, новых и сопутствующих товаров; примерку, отмеривание, отрез, взвешивание, демонстрацию товаров в действии и т.д.; подсчет стоимости покупки, выписку (печатание) чека, получение денег; оформление паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования; упаковку товаров, выдачу покупки или пе­редачу ее на контроль, обмен товаров.

9. Продавец обязан производить полную предпродажную подготовку товара (проверку наименования, количества, комплектности, сортности, цены и соответствия маркировки, фабричных ярлыков и пломб; распаковку, осмотр внешнего вида изделий, переборку, протирку, очистку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств, подутюживание и т.д.); производить продажу товаров только при наличии правильно оформленных ярлыков цен или ценников на товары; размещать и выкладывать товары по группам, видам и сортам с учетом товарного соседства, частоты спроса и удобства работы; сообщать администрации о случаях обнаружения товаров, не соответствующих маркировке.

10. Продавец обязан знать ассортимент, классификацию, характеристику, назначение товаров данной группы, способы пользования и ухода за ним; правила расшифровки артикула и маркировки, розничные цены; приемы подбора, примерки, отмеривания, отреза, комплектации товаров; шкалы размеров изделий и правила их определения; основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, и способы их распознавания; основные требования к качеству товаров; виды брака; гарантийные сроки пользования товарами.