Вас когда-нибудь посещала мысль, что будь у вас возможность, вы бы абсолютно кардинально изменили бы имидж вон той вот странно одетой женщины или вот того мужчины в сандалиях? Вам приходилось в уме компоновать цвета и подбирать стиль, который, по вашему мнению, больше бы им подошел? Если да, то у вас есть шанс воплотить свои мысли в реальность. «Хороший вкус и чувство стиля в сочетании с деликатностью и обходительностью – это именно те качества, которые характеризируют хорошего продавца продавца-консультанта модной одежды», - рассказывает администратор одного из магазинов «Рull and bear».

Возможно, профессия продавца-консультанта звучит не очень солидно, зато по сути своей это не просто «работа, за которую платят», это работа, которая позволит продвигаться по карьерной лестнице так далеко, как вам того захочется, вплоть до личного стилиста или персонального шоппер-сопровождающего.

Розничная торговля непрерывно развивается, особенно это касается сферы продаж. Для того, чтобы привлечь и удержать покупателя создаются акции, скидки, дисконтные карты, сезонные распродажи, делаются подарки и прочее, но все это не давало бы результата без внимательного и качественно сервиса, который обеспечивают продавци-консультанты. Ведь именно внимание и оказанная сотрудником ненавязчивая помощь заставляет клиента вновь вернуться в магазин.

«Безусловно, к работе можно относиться по-разному. Вы можете работать только с мыслью о скором окончании рабочего дня и жаловаться на низкую зарплату, а можете подойти к этому вопросу с другой стороны. Чаще всего, продавец имеет процент с продаж, а это значит, что ваша зарплата на прямую связанна с качеством вашей работы. Подойдите к своим обязанностям более творчески, заинтересуйте клиента, ненавязчиво заставьте его что-то купить и вы не только получите свой процент, но еще и клиента, который в следующий раз придет именно к вам. Кроме того, ваша хорошая работа это еще и хорошее отношение начальства к вам, а это, в свою очередь , возможность выбирать время отпуска, закрытые глаза на незначительное нарушение (опоздание на 10 мин или что-то в этом роде) и еще множество небольших, но приятных бонусов. Тем более, не стоит забывать о возможности карьерного роста. Хороший продавец может стать хорошим администратором, помните об этого», - говорит администратор сети модной одежды «Inditex».

Кроме всего прочего, работа продавцом-консультантом – это своего рода тренинг развития коммуникативных навыков. Если вы способны продать юбку за 100$ - вы способны продать все, что угодно. Продажи – это своеобразная психология. Умение убеждать, чувствовать другого человека, нравится клиентам, вызывать их доверие и понимать их потребности – все это навыки. Которые непременно приобретет каждый, кто хоть немного попытается вникнуть в суть профессии. Эти навыки вам также сыграют на руку в повседневной жизни или в любой другой специальности.

Просмотрев отзывы сотрудников сети магазинов одежды «Оysho», можно вынести для себя основной принцип работы продавца-консультанта – это любовь к клиенту. И не путайте назойливость с качественным выполнением своей работы. Все мы попадали в ситуации, когда не успев зайти в магазин, подлетает продавец и с сальной улыбкой начинает что-то предлагать и рассказывать. Профессиональные продавцы так не работают. Они не будут мозолить глаза, а лишь будут находиться в поле зрения, чтобы в любой момент оказать вам помощь и проконсультировать.

«Работа в «Zara» научила меня одному очень важному моменту, который пригодился в дальнейшем мне еще не раз – никогда не стоит оценивать клиента по его внешнему виду. Как минимум это некорректно и непрофессионально, как максимум – вы можете попасть впросак. Иногда от человека, который выглядит довольно скромно, вы можете получить большую прибыль, чем от того, кто позвякивает «Ролексом» на запястьи», - поделился своим секретом бывший продавец-консультант.

Напомним, что продавец-консультант – это самая нижняя ступень карьерной лестницы. Следующей будет должность старшего продавца, после, администратора и так дальше и дальше. Но для того, чтобы переходить со ступени на ступень, вам понадобиться познать тонкости профессии, отдаться ей. Если вы стремитесь чего-то добиться, то забудьте о таких фразах, как «это всего лишь подработка», «я не собираюсь работать продавцом всю жизнь, чего напрягаться» и прочих. Если вы не любите то, чем занимаетесь, не ждите, что вы добьетесь в этом деле успеха.