

Najprodajalec

VAŠ SLOVENSKI TRGOVEC



PRODAJALEC – POKLIC S PRIHODNOSTJO

Piše: Irena Račič

PRODAJALEC JE LAHKO PRAKTIČNO VSAK, KI IMA RAD DELO S STRANKAMI IN JE KOMUNIKATIVEN, TODA RES DOBER PRODAJALEC JE VELIKO VEČ KOT SAMO TO IN ČEPRAV SO DOLOČENE VEŠČINE PRIROJENE, SE JE NEKATERIH MOGOČE NAUČITI.

Dober prodajalec je tisti, ki stranko med pogovorom spozna do te mere, da ji zna pravilno svetovati, predstaviti izdelke, ki jih stranka želi. »Zelo dobro pozna izdelke, ki jih prodaja in zna prislusniti in upoštevati želje strank. Psihološko gledano bi lahko rekla, da je prodajalec marsikdaj tudi psiholog za kakšno stranko, ki po nornem dnevu utrujena pride v trgovino in zlije svoja čustva. Zelo pomembno je, da se zna prodajalec postaviti v vlogo kupca,« pravi **Elizabeta Hernaus Berlec**, ravnateljica Srednje trgovske šole Ljubljana.

LEP, A PREMALO CENJEN POKLIC

Nekoč je bil poklic prodajalec zelo cenjen in še ne tako dolgo nazaj je bilo v izobraževalni program Trgovec vpisanih veliko dijakov. Danes je žal to deregulativen poklic in kot pravi Hernaus Berlečeva, žal pre pogosto zaseden z zaposlenimi, ki drugega delovnega mesta nimajo na voljo. »Na naši Srednji trgovski šoli Ljubljana se ves čas trudimo, da sledimo smernicam prodaje in dijake sprti obveščamo o vseh novostih na področju prodaje. Učitelji se izpopolnjujejo in svoje znanje delijo med dijake, kar pa še dodatno oplemenitijo z izkušnjami. Biti prodajalec je lep poklic,

ki pa ga žal premalo cenimo. Dijake bomo v prihodnje obogatili z znanjem modernega prodajalca – v mislih imam znanje glede na trende novodobnega nakupovanja,« pravi naša sogovornica.

STROKOVNJAK NA SVOJEM PODROČJU

Hernaus Berlečeva meni, da imamo v Sloveniji tudi dobre prodajalce. Prodajalec mora poznati izdelke oziroma storitve, ki jih prodaja. Na tem področju mora biti strokovnjak in ravno v šoli dijaki dobijo strokovna znanja. Po besedah naše sogovornice želijo delodajalci zaposliti prodajalce, ki poznajo blago oziroma storitev in ravno to znanje dobijo v šoli. »Danes je zaradi globalizacije in vse večje konkurence izbira blaga velika. Kupci te informacije dobivajo kar preko spletnih strani trgovcev, družabnih omrežij, forumov in pritisk na prodajalca je še večji. Kupec pričakuje od prodajalca nasvet oz. rešitev za problem, ki ga ima, saj se zaradi prevelike ponudbe ne more sam odločiti,« razlaga naša sogovornica, hkrati pa dodaja, da so kupci danes že zelo izobraženi in osveščeni, zato se jim kakovosti ne da prodati, ne da bi jo strokovno utemeljili. »Dobri prodajalci se ves čas izobražujejo na različnih področjih, se zanimajo za nove smernice prodaje in se trudijo dnev-

no razumeti stranke. Žal pa je naglica življenja tako močno prisotna, da se večsilih prodajalci nimajo časa pokazati v pravi luči. Vsem se mudi. Je pa razlika, če imamo v mislih na primer prodajalca v živilski ali pa v avtomobilski stroki.«

DELODAJALCI SI ŽELIJO IZUČENE PRODAJALCE

Kljub vsemu pa zanimanje za tovrstni poklic še vedno obstaja, še več, le ta je po mnenju naše sogovornice poklic prihodnosti. »Res pa je, da je treba v izobraževalni program dodati vsebine, ki se navezujejo na nove načine prodajanja, stike s strankami, svetovanja ... S ponosom lahko povem, da ves čas sodelujemo z nekaterimi delodajalci, ki nam pomagajo pri oblikovanju vsebin posameznih strokovnih modulov. Delodajalci si želijo izučene prodajalce, strokovno podkovane. Tisti dijaki, ki se izkažejo v praksi, dobijo službo brez težav. Poklic prodajalec ima dolgo tradicijo in verjamemo, da bo ta poklic ostal med zaposljivimi še dolgo časa. Čeprav se sam način prodaje spreminja in s tem tudi vloga prodajalca, menim, da je to poklic s prihodnostjo,« še dodaja ravnateljica Srednje trgovske šole Ljubljana.