

RAQAMLI TEXNOLOGIYALARI DAVRIDA ZAMONAVIY SOTUVCHI-KASSIR TUSHUNCHASI VA ISH FAOLIYATI

Homidova Shaxnoza Toxirovna

Farg'ona ICHSHUI kasb-hunar maktabi

ta'lim ustasi

Annotatsiya: *Raqamli texnologiyalari davrida zamonaviy sotuvchi-kassir tushunchasi va ish faoliyati haqida ma'lumotlar berilgan.*

Kalit so'zlar: *tizim, raqamli texnologiyalar, zamonaviy sotuvchi-kassir*

Raqamli texnologiyalari davrida zamonaviy sotuvchi-kassir xorijiy tillarni bilishdan tashqari kompyuter texniklarini bilishi lozim. Chunki hozirgi kunda barcha zamonaviy supermarket savdo majmualarida ish jarayoni avtomatlashtirilgan jarayonlarga o'tkazilgan. Keling dastlab sotuvchi-kassir haqida tushuncha bersak.

"Sotuvchi-kassir" kasbi birinchi qarashda ko'rinadigan darajada oddiy va tushunarli emas. Umuman olganda, xodim supermarket savdo majmua (kompaniya) ning tovarlari va xizmatlarini mahalliy va xorijiy mijozlarga sotish bilan shug'ullanadi. Ular: korxonalar, davlat tashkilotlari, jismoniy shaxslar. Ammo nafaqat yangi mijozlarni topish, balki doimiy mijozlar bilan ishlash ham muhimdir. Savdoning rivojlanishi bilan sotuvchi ofisining vazifalari bozorning yangi talablariga javob berish uchun sezilarli darajada kengaydi. Raqobat deyarli barcha sohalarga xosdir, shuning uchun har bir xaridor uchun jiddiy kurash boshlanadi.



"Sotuvchi-kassir" kasbi xodim uchun quyidagi asosiy vazifalarni o'z ichiga oladi:

O'zaro manfaatli hamkorlik asosida potentsial va mavjud mijozlar bilan shartnomalar taklif qilish/yopish.

Yangi va qaytgan mijozlarga mahsulotlar, tovarlar va xizmatlarni namoyish qilish va ularga o'z ehtiyojlariga mos keladiganini tanlashda yordam berish.

Savdo sohasiga, sotish usuliga qarab, xodim:

•Tovar/xizmatlarni sotish uchun yangi imkoniyatlar yaratish maqsadida bozorning ma'lum bir segmentidagi potentsial va mavjud mijozlar bilan biznes aloqalarini o'rnatish, rivojlantirish va qo'llab-quvvatlash.

•Telefon qo'ng'iroqlari, yuzma-yuz uchrashuvlar, mijozlarga taqdimotlar qilish.

•Potentsial mijozlarni topish uchun yangi manbalarni o'rganing.

•Xaridorlar uchun aniq va samarali yozma kotirovkalar/narxlar ro'yxatini ishlab chiqing.

•Mijozlarga xizmat ko'rsatish bilan bog'liq muammolarni bartaraf etish va hal qilishga hissa qo'shing.

•Marketing, sotishni boshqarish, buxg alteriya hisobi, logistika va texnik bo'limlar bilan muvofiqlashing.

•Potentsial hududlar/bozorlarni tahlil qiling va ularning tijorat salohiyatini aniqlang.

•Mavjud mijozlar uchun xizmat ko'rsatish rejasini tuzing va saqlang.

•Foydali tomonlarini aniqlang va korxonaga mahsulot/xizmatlarini solishtiring.

•Muayyan hudud/bozor segmenti uchun daromadni oshirish uchun savdo strategiyasini rejalashtiring va tashkil qiling.

•Mijozlarning ehtiyojlari, tashvishlari, qiziqishlari, kompaniya mahsulotlari/xizmatlarining bozordagi raqobatbardoshligi haqida og'zaki va yozma xabarlar bilan yo'l-yo'riq ko'rsating va potentsial daromad keltiruvchi yangi mahsulotlar haqida ma'lumot bering.

•Mahsulot maqsadini, uning texnik tafsilotlarini va xizmatini, raqobatdosh afzalliklarini, marketing-reklama usullarini yaxshi biling.

•Ko'rgazma va yarmarkalarda ishtirok eting.

"Sotuvchi-kassir" kasbi ma'lum bilim va ko'nikmalarni talab qiladi. Ish beruvchilar ish izlovchiga quyidagi talablarni qo'yadilar:

•Tegishli kompyuter dasturlaridan ishonchli foydalanish (qoida tariqasida, bu Microsoft Office, 1C-korxonaga, onlayn-do'konlar uchun - mashhur kontentni boshqarish tizimlari bilan ishlash qobiliyati va boshqalar).

•Savdo, mijozlarga xizmat ko'rsatish tamoyillarini bilish.

•Savdoda tajriba ko'nikmalari.

•Taqdimot tajribasi va bajarish ketma-ketligi.

•Savdo maqsadlariga erishish qobiliyatining isboti.

Shaxsiy xususiyatlar

Har qanday kasb kabi "Sotuvchi-kassir" kasbi ham insondan ma'lum fazilatlariga ega bo'lishni talab qiladi. Bunga quyidagilar kiradi:

• juda yaxshi og'zaki va yozma muloqot qobiliyatlari;

• muzokara munosabat qilish qobiliyati;

• sabr-toqat, matonat va qat'iyat;

- stressga chidamlilik;
- muayyan natijalarga erishilgunga qadar ishlash, maqsadlilik;
- rejalashtirish va strategiyalash qobiliyati;
- ishontirish;

Bu kasb ham rivojlanib, bir qator yangi talablarni oldi. Unga talab tobora ortib bormoqda va ishga joylashish juda oddiy.

Sotuvchi-kassir:

- Naqd pul va terminal to'lovlarni qabul qiling, o'zgartirish kiriting.
- Kassa intizomini saqlang: smena boshida va oxirida kassada pullarni hisoblang, kerakli hisobotlarni to'ldiring va hujjatlarni rasmiylashtirish uchun buxg'alteriya talablariga rioya qiling.

- Chek berish, ichki qoidalarga muvofiq deklaratsiya berish.
- Xush kelibsiz mijozlar.
- Ish joyingizni kassada toza va tartibli saqlang.
- Narx belgilarini o'rnating, kalkulyator, kassa yoki optik narxlar skaneri yordamida xaridlar narxini hisoblang.

- Kuponlar va reklama materiallarini bering.
- Mijozlarning shikoyatlarini qabul qilish va boshliqlarga yuborish.
- Mijoz savollariga javob bering, mahsulot, qanday sotib olish va to'lash, yetkazib berish va hokazolar haqida ma'lumot bering.

- Narxni aniqlash uchun narsalarni torting.
- Sovg'a sertifikatlarini taklif qilish va sotish.
- Xaridni markali sumkaga, qutiga soling, mahsulotni tashish uchun qadoqlang yoki paketni taklif qiling.

- Kassa mashinasini kuzating: ishonch hosil qilingsavdo qilish uchun etarli naqd pul bor va u to'g'ri ishlayapti.

Kiyim sotuvchisining ish tavsifida, shuningdek, xodim quyidagilarga majbur:

- Mijozlar savollariga javob bering, tanlov bo'yicha maslahat va tavsiyalar bering.
- Chek bering, jarayon qaytariladi.
- Do'konni toza va tartibli saqlang, jumladan quruq va nam tozalash, tovarlarni joylashtirish va kerak bo'lganda bug'da pishirish.
- Mijozlarning shikoyatlarini ko'rib chiqing va ularni boshliqlarga xabar qiling.
- Ma'lum bir siyosat doirasida ishlang, ayniqsa markali do'konlar uchun.
- Narx belgilarini belgilang.
- Do'kon xavfsizligi uchun mas'ul bo'ling, o'g'rilardan ehtiyot bo'ling, kredit kartalaridagi firibgarlikning oldini oling va hokazo.

- Yangilanishvitrinalar, peshtaxtalar va boshqalardagi aksiyalar haqida ma'lumot.

Sotuvchining rezyumelarida quyidagi ma'lumotlar bo'lishi kerak:

•Savdodagi muvaffaqiyatli karerangiz haqida qisqacha ma'lumot, bu sohada muvaffaqiyatga erishishingizga yordam bergan strategiyalar.

•Ko'nikma va qobiliyatlaringiz haqida bo'limyaxshi treyderning barcha fazilatlariga ega ekanligingizni ko'rsating. Bu suhbatga taklif qilish imkoniyatingizni oshiradi.

•Sizning rezyumeingiz baquvvat va maqsadli degan taassurot qoldirishi kerak. Shuning uchun, jumlar boshida tegishli iboralarni ishlating, masalan: erishildi, takomillashtirildi, o'zgartirildi, oshirildi, o'rnatildi, boshlandi, isbotlandi, muvaffaqiyatga erishildi, qurilgan, optimallashtirilgan va hokazo.

Hech qachon rezyumeingizda yolg'on gapirmang. Haqiqat baribir oxir-oqibat yuzaga chiqadi va siz o'zingizni nihoyatda yoqimsiz vaziyatga duchor qilasiz. Agar haqiqiy savdo tajribangiz hozirgacha ko'p narsani orzu qilmagan bo'lsa, o'zingizni tez o'rganuvchi, baquvvat va mehnatsevar bo'lishga e'tibor qarating va haqiqatan ham qila oladigan ishlarga murojaat qiling. Tajribali kassir yuqori maoshli chakana ishlarga, shu jumladan menejmentga o'tishi mumkin. Masalan, kassir chakana sotuvchi, mijozlarga xizmat ko'rsatish vakili yoki menejer bo'lishi mumkin. Mehnatdan charchamasangiz albatta siz kutgan natija bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. <https://uz.techconfronts.com/>

2. Zokirov, S. I., Sobirov, M. N., Tursunov, H. K., & Sobirov, M. M. (2019). Development of a hybrid model of a thermophotogenerator and an empirical analysis of the dependence of the efficiency of a photocell on temperature. Journal of Tashkent Institute of Railway Engineers, 15(3), 49-57.

3. Горовик, А. А., & Турсунов, Х. Х. У. (2020). Применение средств визуальной разработки программ для обучения детей программированию на примере Scratch. Universum: технические науки, (8-1 (77)), 27-29.

4. Tursunov, H. H., & Hoshimov, U. S. (2022). TA'LIM TIZIMIDA KO'ZI OJIZ O'QUVCHILARNI INFORMATIKA VA AXBOROT TEXNOLOGIYALARI FANIDA O'QITISH TEXNOLOGIYALAR. Новости образования: исследование в XXI веке, 1(5), 990-993.

5. Hamidullo o'g'li, T. H. (2022). HOZIRGI KUNNING DOLZARB IMKONIYATLARI. JAWS VA NVDA DASTURLARI. Scientific Impulse, 1(2), 535-537.

6. Hamidullo o'g'li, T. H. (2022). NEYRON TARMOQLARNING TASNIFI. Scientific Impulse, 1(3), 757-763.

7. Hamidullo o'g'li, Tursunov Hojiakbar, and Boymuratov Erkin Kamolovich. "IMKONIYATI CHEKLANGAN O'QUVCHILAR BILAN ISHLASH TAJRIBASI." Scientific Impulse 1.7 (2023): 648-653.

8. Mamanovich, Rasulov Hakim. "The mass media as a subject of political and legal propaganda." *European International Journal of Multidisciplinary Research and Management Studies* 2.10 (2022): 122-128.
9. Расулов, Хаким Маманович. "ВЫБОРНЫЙ ЯВЛЕНИЕ И ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭЛЕКТРОКУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ. " *Восточно-европейский научный журнал* 11-6 (75) (2021): 28-32.
10. Rasulov, H. M. "ELECTION PHENOMENON I THE PROBLEM OF IMPROVING THE ELECTRIC CULTURE OF THE POPULATION." *ВОСТОЧНО ЕВРОПЕЙСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ* 75.part 6 (2021): 28.
11. Расулов, Хаким Маманович. "Шарқ ва ғарб: сиёсий ва ҳуқуқий маданият компонентлари уйғунлиги." *ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ SI-1№ 3* (2020).
12. Расулов, Хаким. "Ҳуқуқий маданият: муаммонинг ижтимоий-сиёсий омиллари." *Общество и инновации* 2.10/S (2021): 335-342.
13. Расулов, Ҳақим Маманович. "МАЪНАВИЙ ТАРҒИБОТДА ИЛҒОР ХОРИЖИЙ ТАЖРИБАЛАР." *Oriental renaissance: Innovative, educational, natural and social sciences* 2.10-2 (2022): 818-826.
14. Расулов, Ҳақим. "Сиёсат–маданият, ҳодиса ва фан сифатида." *Oriental renaissance: Innovative, educational, natural and social sciences* 2.7 (2022): 691-702.
15. Расулов, Хаким Маманович. "Jamoatchilik nazorati va rahbar kadrlar faoliyati siyosiy-huquqiy madaniyat ifodasi sifatida." *Журнал Социальных Исследований* 3.4 (2020).
16. Mamanovich, Rasulov Khakim. "Components of political culture in political processes." *Academicia: an international multidisciplinary research journal* 11.2 (2021): 953-959.
17. Расулов, Ҳақим Маманович. "СИЁСИЙ МУНОСАБАТЛАРДА СИЁСИЙ МАДАНИЯТ." *Academic research in educational sciences 3.NUU Conference 2* (2022): 863-867.
18. Расулов, Х. М. "ТЕХНОЛОГИИ ОБЪЯСНИТЕЛЬНО-РЕПРОДУКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ." *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук* 3 (2020): 45-49.
19. Расулов, Хаким Маманович. "Фуқаролик жамияти: бошқарувда номарказлаштиришнинг истиқболлари." *Журнал правовых исследований* 5.2 (2020).
20. Mamanovich, R. H. "Civil Society: Prosperities of Decentralization in Management." *Middle European Scientific Bulletin* 18 (2021): 359-362.
21. Hakim, Rasulov. "Political and Legal Culture-the Factors of Stability of the Political and Legal System." *Бюллетень науки и практики* 7.3 (2021): 281-286.
22. Ikromov, Nozim Muzrapovich. "TERRITORIAL DIVISION OF THE ANCIENT BACTRIA COUNTRY." *Galaxy International Interdisciplinary Research Journal* 10.12 (2022): 911-916.
23. Икромов, Нозим Музрапович. "Кавийлар тасвирланган бақтрия булласи." *Взгляд в прошлое* 3.3 (2020).

24. Ikromov, Nozim Muzrapovich. "KAVIS'REIGN IN THE FIRST TERRITORIAL STATEHOOD OF ANCIENT BACTRIA." *World Bulletin of Social Sciences* 4.11 (2021): 77-81.
25. Икромов, Нозим. "Қадимги Бақтрия илк ҳудудий давлатчилигида кавийлар ҳукмронлиги." *Общество и инновации* 2.10/S (2021): 127-135.
26. Ikromov, N. M. "Is Bactria the Kingdom or the Kavian." *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*. *Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*.
27. Ikromov, Nozim Muzrapovich. "The Rule of the Ancient Bactrian Cavalry in the History of the Peoples of Central Asia." *Central Asian Journal of Social Sciences and History* 2.10 (2021): 111-118.
28. Kushokov, Safarali Yusupovich. "The role of zoroastrianism in the ancient state of Bactria." *World Bulletin of Social Sciences* 4.11 (2021): 69-72.
29. Юсупович, Қўшоқов Сафарали. "ЗАРДУШТИЙЛИК ДИНИ ТАЛҚИНИ ВА УНИНГ МОДДИЙ МАДАНИЯТДА АКС ЭТИШИ." *Scientific Impulse* 1.12 (2023): 246-251.
30. Юсупович, Қўшоқов Сафарали. "ЗАРДУШТИЙЛИК ДИНИ ТАЛҚИНИ ВА УНИНГ МОДДИЙ МАДАНИЯТДА АКС ЭТИШИ." *Scientific Impulse* 1.12 (2023): 246-251.
31. Yusupovich, Kushakov Safarali. "ORTA OSIYODA ILK DINIY QARASHLARINING OZIGA XOSLIGI." *Scientific Impulse* 1.11 (2023): 115-120.
32. Юсупович, Қўшоқов Сафарали. "ЗАРДУШТИЙЛИК ДИНИ ТАЛҚИНИ ВА УНИНГ МОДДИЙ МАДАНИЯТДА АКС ЭТИШИ." *Scientific Impulse* 1.12 (2023): 246-251.
33. Yusupovich, Kushokov Safarali. "FACTORS WHICH ARE THE BASIS OF THE FIRST RELIGIOUS VIEWS." *Scientific Impulse* 1.11 (2023): 140-145.
34. Сафарали, Кушоков Юсупович, and Мухаммадсиддиқ Хуррамов. "ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИНИНГ МАЛАЙЗИЯ ҲАМДА ИНДОНЕЗИЯ ДАВЛАТЛАРИ БИЛАН ИЖТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ ВА МАДАНИЙ СОҲАЛАРДАГИ ҲАМКОРЛИГИ." *BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI* (2022): 176-186.
35. Kushokov, Safarali Yusupovich, and Sardor Ahmedov. "The structure of turkish tribes in Central Asia and its historical importance." *European Scholar Journal* 2.10 (2021): 25-27.
36. Kushokov, Safarali Yusupovich, and Sardor Ahmedov. "The structure of turkish tribes in Central Asia and its historical importance." *European Scholar Journal* 2.10 (2021): 25-27.
37. Kushakov, Safarali, and Sardor Akhmedov. "The Ethnic History And Composition Of Uzbek People: On The Example Of Two Languages, Settlement And Livestock Tribes." *The American Journal of Interdisciplinary Innovations and Research* 3.02 (2021): 24-27.
38. Сафарали, Кушаков Юсупович. "Чорвадор Қабилалар Дафн Маросимлари Ва Уларнинг Хусусиятлари." *Взгляд В Прошлом* 3.4 (2020).
39. Кушоков, Сафарали. "Сополли ва Жарқўтон маданиятида дафн маросимлари." *Общество и инновации* 2.11/S (2021): 150-154.

40. Yusupovich, Kushokov Safarali. "Қадимий Дафн Маросимларидаги Анъана Жараёнлари Ўзбекистон Жануби Мисолида." BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI 1.6 (2021): 72-77.

41. Kushokov, Safarali Yusupovich. "The role of zoroastrianism in the ancient state of Bactria." World Bulletin of Social Sciences 4.11 (2021): 69-72.