

SOTUVCHI-KASSIR KASB YOKI XOBBI?

*Farg'ona ICHSHUI kasb-hunar maktabi
ta'lim ustasi*

Homidova Shaxnoza Toxirova

Annotatsiya. *Sotuvchi-kassir kasbi qanday kasb va sotuvchi-kassirga qo'yiladigan individual talablar, ushbu kasbda qo'yiladigan tibbiy talablar, sotuvchi-kassir bilishi kerak bo'lgan omillar va talab etiladigan ma'lumot darajalari haqida so'z boradi. Shuningdek sotuvchi-kassir ishlashi davomida erishadigan kasb yutuqlari haqida ham to'xtalgan.*

Kalit so'zlar. *Sotuvchi, kassir, asab kasalliklari, tug'ma nuqsonlar, zamonaviy dokon, kassa aparati, xaridor.*

Kirish. Sotuvchi-kassirlik kasbi eng ko'p talab qilinadigan kasblardan biridir, chunki har bir shaharda tovarlar soni ko'payadi va savdo korxonalari soni ko'payadi. Hatto Internet va onlayn savdoning rivojlanishi ham ushbu mutaxassislik bo'yicha odamlarga bo'lgan ehtiyojni bartaraf eta olmaydi, garchi kasbning o'zi kompyuterning paydo bo'lishi bilan juda modernizatsiya qilingan. Kasb har qanday narsa sotilsa ham talabga ega: chakana savdo nuqtalari, supermarketlar, bozorlar va boshqalar.

Sotuvchi-kassirning ishi bir yoki bir necha smenada tashkil etiladi. Ish maxsus jihozlangan savdo maydonchalarida, pavilyonlarda yoki ochiq havoda amalga oshiriladi. Shaxsiy yoki guruhning bir qismi bo'lishi mumkin[1]

Tahlil va natijalar. Sotuvchi - bu mahsulotni ishlab chiqaruvchi va xaridor o'rtasida vositachi bo'lgan shaxs. Umuman olganda, sotuvchining vazifasi xaridorga kerakli mahsulotni taqdim etish va ushbu mahsulot uchun pul olishdir. Sotuvchining ixtisosligi u ishlayotgan tovar turiga qarab belgilanadi[2]. Oziq-ovqat mahsulotlariga go'sht va baliq mahsulotlari, oziq-ovqat, qandolat va pazandalik mahsulotlari, sabzavot va mevalar kiradi. Sanoat mahsulotlari yigirmadan ortiq navlarni o'z ichiga oladi.

Kassir kassada ishlaydi. Uning asosiy vazifasi - sotib olishning umumiy qiymatini hisoblash, pulni qabul qilish, naqd to'lovlar uchun o'zgartirishlar berish va chek berish. Chakana savdo shoxobchasining texnik jihozlariga qarab, tovarlarni qo'lda yoki skaner yordamida hisoblash mumkin. Kassada ma'lum miqdor yig'ilganda, kassir tushumni hisoblashi, qo'shimcha hujjatlarni tayyorlashi va pulni inkassatorlarga o'tkazishi shart. Katta supermarketda sotuvchi-kassirning ishi asosan kassada o'tirish va mijozlarni tekshirishdan iborat. Ko'pgina do'konlarda kassir bo'limning inventarizatsiyasini ham nazorat qiladi, mijozlarga maslahat beradi, tovarlarni namoyish qiladi va chiqaradi[3]. Va oziq-ovqat do'konida u tovarlarni tortishi, ularni javonlarga qo'yishi va hatto etkazib beruvchidan tovarlarni qabul qilishi mumkin.

Sotuvchi-kassirga individual qo'yiladigan xususiyat talablari

Sotuvchi e'tiborli, xushmuomala, topqir, xushmuomala, baquvvat, hissiy jihatdan barqaror shaxs bo'lishi, odamlar bilan muloqot qilish qobiliyatiga ega, ularning ehtiyojlarini aniqlay olishi, yuqori samaradorlik va arifmetik qobiliyatlarga ega bo'lishi kerak.

Sotuvchi sifatida ishlash istagi bo'lgan shaxslarga quyidagi nuqson va kasalliklari bo'lishi mumkin emas:

- organlar va tizimlarning doimiy sezilarli disfunktsiyasi bilan tug'ma nuqsonlar, deformatsiyalar, xromosoma anomaliyalari;
- vosita va hissiy buzilishlar, koordinatsiya va statik buzilishlar, kognitiv va mnestik-intellektual buzilishlar bilan birga markaziy asab tizimining kasalliklari;
- narkolepsiya va katapleksiya, epilepsiya;
- og'ir, tez-tez og'riqli namoyon bo'lgan ruhiy kasallik;
- avtonom (avtonomik) asab tizimining jiddiy buzilishlari;
- 3 va undan yuqori darajadagi surunkali venoz etishmovchilik belgilari bilan pastki ekstremitalarning varikoz tomirlari;
- revmatizm: faol bosqich, yurak va boshqa organlar va tizimlarning shikastlanishi va 2-3 daraja surunkali yurak etishmovchiligi;
- har qanday lokalizatsiya sil kasalligining faol shakllari;
- surunkali teri kasalliklari: ekzema; psoriasis, eritrodermiya, ichthyoz, surunkali progressiv atopik dermatit;
- yuqumli va parazitlar kasalliklarning kasalliklari va bakterial tashilishi: tif isitmasi, paratif isitmasi, salmonellyoz, dizenteriya, gelmintozlar, teri va teri osti to'qimalarining infeksiyalari, ozena;
- dekompensatsiyalangan glaukoma;
- har qanday etiologiyaning doimiy eshitish qobiliyatini yo'qotish (3 yoki undan ko'p oy), bir yoki ikki tomonlama eshitish qobiliyatini yo'qotish, karlik va eshitish qobiliyatining III, IV darajasi[4].

Sotuvchi-kassir bilishi kerak bo'lgan omillar:

- sotilayotgan mahsulotning xususiyatlari, qo'llanilishi, xususiyatlari;
- inventarlarni qabul qilish, berish va saqlash qoidalari;
- mijoz psixologiyasi, iste'molchi xulq-atvorining xususiyatlari va sotib olish qarori omillari;
- ommaviy nutq asoslari;
- ta'sir qilish texnologiyalari va ishontirish texnikasi
- e'tirozlar bilan ishlash;
- ziddiyatli vaziyatlarni hal qilish;
- xaridorni, uning talab va ehtiyojlarini tushunish;
- mijozlar bilan ishlashda maxsus psixologik usullardan foydalanish (ishontirish texnikasi va boshqalar);
- tovar dalolatnomalarini, nuqsonlar, yetishmovchiliklar, tovarlarni noto'g'ri tasniflash to'g'risidagi hisobotlarni tuzish;
- kassa apparati, kalkulyator bilan ishlash;
- ish joyida shtrix-kod skaneri va boshqa jihozlarni boshqarish;
- kassa hujjatlarini yuritish;
- 1C dasturida ishlash;
- qalbaki pullarni taniy olish.

Zamonaviy do'konlarda xaridor va sotuvchi o'rtasidagi to'lovlar chek beruvchi elektron kassa apparati yordamida amalga oshiriladi. Sotuvchi mahsulot tannarxini qo'lda kiritishi mumkin. Katta do'konlarda mahsulotlardagi shtrix-kodlarni o'qish uchun qo'lda skanerlar ishini osonlashtiradi. Narx shtrix-kod yordamida aniqlanadi va kassir faqat xaridlar narxini qo'shishi, uni xaridorga e'lon qilishi va kvitansiyaning chop etishi kerak va keyin pulni olib, kassaga qo'yib va xaridorga qaytim pulni berishi zarur.

Har bir sohada bo'lgani kabi sotuvchi-kassir kasbining qiyinchiliklari mavjud. Ular quyidagilardan iborat: yuqori moliyaviy mas'uliyat, og'ir va stressli sharoitlarda ishlash, yetarlicha yuqori jismoniy faollik, ba'zan sog'liq uchun zararli moddalar bilan ishlash. Moslashuvchan ish vaqti.

Xulosa. Sotuvchi-kassir bo'lish uchun siz maxsus kollej yoki texnik maktabni bitirishingiz kerak. Mutaxassisliklari: "oziq-ovqat mahsulotlari sotuvchisi", "nooziq-ovqat mahsulotlari sotuvchisi", "savdo maydonchasi nazoratchisi", "nazoratchi-kassir". Odamlar ko'pincha bunday lavozimlarga ish tajribasiga ega bo'lmagan holda yo'llashadi. Gipermarketlar va yirik chakana savdo tarmoqlari ham o'zlarining kadrlar tayyorlash dasturlariga ega. Odatda, bu turdagi mashg'ulotlar ish joyida amaliyot sifatida amalga oshiriladi.

Sotuvchi-kassirning kasbi menejer lavozimiga, ba'zi hollarda hatto do'kon direktoriga qadar martaba o'sishi uchun istiqbolga ega bo'lishi mumkin. Savdo maslahatchisi menejer sifatida ishga kirishi ham mumkin. Agar shaxs yuqorida sanab o'tilgan qoidalarga amal qiladigan bo'lsa kelajakda uni quyidagi mansablar uni kutmoqda:

- Menejer
- Savdo maydonchasi ma'muri
- Tovar mutaxassisi
- Do'kon menejeri
- Bosh director

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1.Kiryushin V.A., Bolshakov A.M., Motalova T.V. Mehnat gigiyenasi fanidan o'quv qo'llanma. - M., 2011

2.Abdurahmonov Q.X., Imomov V. O'zbekistonda mehnat potensialidan samarali foydalanish va uni boshqarish. – T.: Akademiya, 2008.

3.O'zbekistonda kasanachilik: tashkil etish imkoniyati va rivojlanish tajribasi (qonunchilik va amaliyot).O'quv-uslubiy qo'llanma. O'zbekiston Respublikasi Mehnat va aholini ijtimoiy muhofaza qilish vazirligi.

4.Zaynutdinov Sh.N., Nurimbetov R.I. Personalni boshqarish. O'quv qo'llanma. – Toshkent. Yangiyul poligraf service, 2007.

5.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.

6. 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.

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

8. 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.

9. Nuritdinovich, C. N. (2023). AVTOMATLASHTIRILGAN ZAMONAVIY TO'QIMACHILIK KORXONALARIDA TALABALARNING AMALIY FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH METODIKASI. *Научный Фокус*, 1(2), 341-345.

10. Nuritdinovich, C. N. (2023). INNOVATSION YONDASHUV ASOSIDA TALABALARDA MUHANDISLIK KASBIGA OID KOMPETENSIYALARINI RIVOJLANTIRISH. O'ZBEKISTONDA FANLARARO INNOVATSIYALAR VA ILMIY TADQIQOTLAR JURNALI, 2(20), 356-360..

11. Nuritdinovich, C. N. (2023). To Develop the Creative Abilities of Future Engineers in Textiles. *Web of Synergy: International Interdisciplinary Research Journal*, 2(2), 32-37.

12. Choriyev, N. (2022). STUDENTS IN THE ART OF EMBROIDERY IN UZBEKISTAN INTRODUCTION TO SCHOOLS. *International Bulletin of Applied Science and Technology*, 2(12), 29-33.

13. Choriyev, N. N. (2022). The importance of learning carpet making in folk crafts. *Eurasian Journal of Learning and Academic Teaching*, 13, 25-28.

14. БАБАДЖАНОВ, С. Х., & ЧОРИЕВ, Н. Н. (2022). СОПРОТИВЛЕНИЕ КАЧЕНИЮ НАЖИМНОГО ВАЛИКА С РЕЗИНОВЫМ ПОКРЫТИЕМ ПРИ КАЧЕНИИ ПО ПОВЕРХНОСТИ РИФ ЦИЛИНДРА. In *Молодежь и XXI век-2022* (pp. 344-347).