

BUGUNGI KUNDAGI SOTUVCHI-KASSIRLARGA BO‘LGAN TALAB VA ULARNING MAJBURIYATLARI

Farg‘ona ICHSHUI kasb-hunar maktabi
Ishlab chiqarish ta‘lim ustasi
Xoliqova Zebiniso Rustamovna

Annotatsiya. *Ushbu maqolada qisqa vaqt ichida o‘zlashtirilishi mumkin bo‘lgan talabga ega kasb sotuvchi-kassirlar haqida atroflicha fikrlar yuritilgan. Kassirning asosiy vazifalari va ish uchun qanday ta‘lim kerakligi haqida so‘z boradi.*

Kalit so‘zlar: *sotuvchi, kassir, tovar, taklif, savdo-sotiq, chakana savdo, pul aylanmasi, dokon, punkt, oziq-ovqat.*

KIRISH

Sotuvchi kasb davlat xizmatlari sohasida eng mashhur kasblardan biri bo‘lib, mehnat bozorida doimiy talabga ega. Sotuvchi tovar ishlab chiqaruvchilar va aholi o‘rtasida vositachi vazifasini bajaradi. U mavjud mahsulotni reklama qiladi, bir-birini almashtiradigan tovarlarni taklif qiladi, uning narxini hisoblab chiqadi, paketlar va xaridni chiqaradi. Haqiqiy sotuvchi savdo jarayoniga ijodiy yondashadi va xaridorni do‘kondagi mahsulot aynan u qidirayotgan narsa ekanligiga mohirona ishoniradi. Shuning uchun haqiqiy sotuvchi ishonirish san‘atini egallashi va e‘tirozlarga javob bera olishi kerak[1].

Aslida, sotuvchining ishi nafaqat tovar-pul almashinuvini amalga oshirish, balki har qanday mahsulotni muvaffaqiyatli sotish va shu bilan birga potentsial xaridorlarning da‘volaridan qochish imkonini beradigan juda ko‘p narsalardan iborat. Sharq mamlakatlarida savdo-sotiq san‘at darajasiga ko‘tarilgani va sotuvchi kasbi shunchalik obro‘li sanalganligi sababli, u faqat kuchli jins vakillari uchun mavjud. Sotuvchi nafaqat o‘z mahsuloti haqida hamma narsani bilishi, balki xaridorning psixologiyasini yaxshi bilishi, ochiqko‘ngil, stressga chidamli, diqqatli bo‘lishi kerak.

Kasbning jamiyatdagi ijtimoiy ahamiyati

Xaridor mahsulotni sotib olishdan oldin mutaxassisdan maslahat olishi va keyin to‘lashi kerak. Agar hech kim mijozlarga maslahat bermasa yoki ularga kerakli tovarlarni etkazib bermasa, ayniqsa, xarid qilish jarayoni va umuman chakana savdo tizimi qanday bo‘lishini tasavvur qilish qiyin. Sotish to‘g‘ridan-to‘g‘ri sotuvchining professionalligiga bog‘liq. Bu "mahsulot-xaridor" zanjiridagi muhim bo‘g‘indir.

Tahlil va natijalar

Ba‘zida kassirlar o‘zlarining asosiy vazifalarini qo‘shimcha vazifalar bilan birlashtiradilar. Masalan, ular savdo bo‘yicha maslahatchilar vazifasini bajaradilar yoki savdo maydonchasida tovarlarni namoyish etadilar.

Shuningdek, ushbu kasb vakillari muloqot qobiliyati, do‘stona munosabat, hushyorlik kabi fazilatlarga ega bo‘lishi kerak. Agar biror narsani bilmasangiz, bu ko‘nikmalarni ishda o‘rganishingiz mumkin.

Savdo jadal rivojlanayotganligi sababli sotuvchilarga talab yuqori. Yangi do'konlar, bozorlar, savdo markazlari va supermarketlar doimiy ravishda paydo bo'ladi. Xaridor o'z pulini sotuvchiga beradi, shuning uchun u mablag'larning xavfsizligi uchun javobgardir. Bu kasbning asosiy kamchiligidir, chunki siz tez-tez vijdotsiz odamlarga duch kelasiz, ular ularga kerak bo'lgandan ko'proq pul berilganligini aytmaydilar yoki qalbaki pul beradilar.

Kassa mashinasini qanday ishlatish, kassa hujjatlarini to'ldirish va kasbning boshqa asoslari kasb-hunar maktabida yoki kurslarda o'qitiladi. Ehtimol, ular sizni maxsus ma'lumotsiz ishga olishlari va sizni ish joyida o'rgatishlari mumkin.

Bu yerda arizachining shaxsiy fazilatlari muhimroqdir. Siz o'quv mashg'ulotida yoki amaliyot paytida kasbning nozik tomonlarini tezda o'rganishingiz mumkin, lekin siz muloqot qobiliyatlarini o'rgata olmaysiz.

Inson psixologiyasini bilish sotuvchining asosiy kuchidir. Lekin u, shuningdek, displey oynasini mohirona loyihalashtirishi, undagi har bir santimetr bo'sh joyni bilishi va undan foydalanishi kerak bo'lgan savdo maydonchasining egasidir. O'z-o'ziga xizmat ko'rsatish do'konlarida sotuvchi deyarli yo'q, uning funktsiyalari kassir-nazoratchi tomonidan amalga oshiriladi. Nazoratchi-kassir, xuddi sotuvchi kabi, xaridor va tovar ishlab chiqaruvchilar o'rtasida vositachi bo'lib, odamlarga kerakli narsalarni sotib olishga yordam beradi. Har kuni do'konlarga kelgan yuz minglab odamlar ularning yordamiga muhtoj, do'konlar esa yaxshi mutaxassislarga muhtoj[3].

Savdo odamlar qabila bo'lib yashagan davrlarda paydo bo'lgan. Dastlab u natura almashinuvi shaklida amalga oshirilgan, masalan, don qurolga almashtirilgan. Pul ancha keyin paydo bo'ldi. Savdoni yanada rivojlantirishda uzoq mamlakatlarga borgan, o'z mollarini u yerga etkazib beradigan, ekzotik matolar, ziravorlar va zargarlik buyumlarini sotib olgan savdogarlar katta rol o'ynadi. Savdo mamlakatlar va xalqlar o'rtasidagi diplomatik munosabatlarning rivojlanishiga, fanning tarqalishiga yordam berdi[4]. Yuqori tezlikdagi transport turlari ixtiro qilinganda, savdo yanada faollashdi, chunki eng chekka aholi punktlariga tovarlarni juda tez etkazib berish mumkin bo'ldi.

Biz bu juda qadimiy va qiziqarli kasb vakillarini har kuni do'kon yoki supermarketda oziq-ovqat sotib olayotganda uchratamiz. Sotuvchi, kassir nazoratchisi - bu bir qarashda ba'zilarga ko'rinadigan oddiy kasb emas. Axir, bu keng e'tiborga ega bo'lgan oz sonlilardan biridir.

Sotuvchi, kassir majburiyatlari doirasi quyidagi ixtisoslashuvi bilan belgilanadi.

- oziq-ovqat mahsulotlarini sotuvchi nafaqat tortish qobiliyatiga ega bo'lishi kerak, tovarlarni qadoqlash, shuningdek, mahsulot sifatini aniqlash, uni o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish bo'limlarida to'g'ri joylashtirish, shuningdek, agar kerak bo'lsa, xaridorga uni qiziqtirgan barcha masalalar bo'yicha maslahat berish;

- kassir sotuvchi kassada ishlaydi, cheklarni teshadi va tovarlarni skanerlash. U asbob-uskunalar bilan ishlashni, shu jumladan kassadagi oddiy nosozliklarni bartaraf etishni bilishi kerak;

- nooziq-ovqat tovarlari (murakkab maishiy texnika, avtomobil, kompyuter, kiyim-kechak) sotuvchilari maslahatchi va psixolog vazifalarini bajaradi. Savdo bo'yicha maslahatchi nafaqat mahsulotning afzalliklari yoki kamchiliklarini tushuntiribgina qolmay, balki mijozni

aynan shu mahsulot unga kerak bo'lgan narsa ekanligiga ishontirishi kerak. Sotuvchi kasbiga yaqinda supermarketlarda paydo bo'lgan kassir-nazoratchi lavozimi ham kirishi mumkin, uning vazifalariga mijozlar talabini tahlil qilish, javonlarni tovarlar bilan o'z vaqtida to'ldirish, savdo jarayoni va tovarlar sifatini umumiy nazorat qilish kiradi.

Xulosa

Qaysi kasb eng muhimi, degan savolga har kim turlicha javob beradi. Va agar siz so'rasangiz, qaysi kasb eng zarur, talabga ega, ularsiz zamonaviy jamiyatni tasavvur qilib bo'lmaydi? Bu sotuvchi! Sotuvchi tovar ishlab chiqaruvchi uchun ham, uni sotib oluvchilar uchun ham zarurdir. Hamma xilma-xil tovarlar hech qachon sotuvchisiz xaridorga yetib bormaydi. Tovar ishlab chiqarish har yili ortib bormoqda, shuning uchun savdo korxonalari soni ham ko'paymoqda. Bugungi kunda ko'plab onlayn-do'konlar paydo bo'lgan bo'lsa-da, sotuvchilar hali ham kerak. Sotuvchi xaridorni mahsulotga qiziqtirishga yordam beradi, unga tanlov qilishga yordam beradi.

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. Hamidullo o'g'li, T. H. (2024). RAQAMLI AXBOROTLARNI QAYTA ISHLASHDA BULUTLI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANISHDA CLOUD-ANDROID, ICLLOUD-APPLE IMKONIYATLARI VA FARQLARI. Scientific Impulse, 2(20), 189-193.
6. Hamidullo o'g'li, T. H. (2022). HOZIRGI KUNNING DOLZARB IMKONIYATLARI. JAWS VA NVDA DASTURLARI. Scientific Impulse, 1(2), 535-537.
7. 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.
8. Gorovik, A. A., & Tursunov, H. H. U. (2020). Scratch misolida bolalarni dasturlashni o'rgatish uchun vizual dasturlarni ishlab chiqish vositalaridan foydalanish. Universum: texnik fanlar, (8-1 (77)), 27-29.
9. Raimkulova, C. A., Aronbayev, S. D., & Aronbayev, D. M. (2020). Ekshalatsiyalangan havoda ammiakni ko'rsatishning vizual-rangli usuli va uni amalga oshirish uchun moslama. Universum: kimyo va biologiya, (7 (73)), 40-42.
10. Raimkulova, C. A., Narbayev, K. M., Aronbayev, D. M., & Aronbayev, S. D. (2022). AMMONIY IONLARINI SPEKTROFOTOMETRIK ANIQLASH UCHUN

INDOFENOL KOMPLEKSINING HOSIL BO‘LISH SHAROITLARINI OPTIMALLASHTIRISH. Norwegian Journal of Development of the International Science, (77-1), 3-9.

11. Raimkulova, C. A., Aronbayev, S. D., & Aronbayev, D. M. (2022). POTANSIYOMETRIK OQIM-IN'EKTSIYA SENSORI YORDAMIDA ARALASH TUPURIKNING PH QIYMATINI O‘LCHASH. Universum: kimyo va biologiya, (6-2 (96)), 5-12.

12. Raimkulova, C. A., & Xolmurodova, D. K. (2022). BA'ZI KLINIK AHAMIYATGA EGA BIOMARKERLARNI INVAZIV BO‘LMAGAN NAZORAT QILISH USULLARI VA QURILMALARINI ISHLAB CHIQISH. GEPATO-GASTROENTEROLOGIK TADQIQOTLAR JURNALI, (SI-2).

13. Narbayev, K., & Raimkulova, Ch.A. (2022, February). INDOFENOL USULI BILAN AMMONIY IONLARINI SPEKTROFOTOMETRIK ANIQLASH SHARTLARINI TANLASH. In The 7 th International scientific and practical conference “Science, innovations and education: problems and prospects”(February 9-11, 2022) CPN Publishing Group, Tokyo, Japan. 2022. 842 p. (p. 161).

14. Aronbayev, S. D., Aronbayev, D. M., Ismoilov, E. X., Islomov, L. B., Raimkulova, Ch.A., & Juraeva, S. B. (2020). Screen-printed elektrodleri og‘ir metallarning inversion-voltammetrik ta'rifida. Universum: kimyo va biologiya, (5 (71)), 22-34.

15. Aronbayev, D. M., Aronbayev, S. D., Raimkulova, Ch.A., Isakova, D. T., & Shertaeva, A. A. (2021). Suv "tirik"va " o‘lik". elektroaktiv suvning antioksidant va gevşeme xususiyatlari haqida yangi faktlar. Universum: kimyo va biologiya, (2 (80)), 26-31.

16. Raimkulova, C. A., Aronbayev, S. D., & Aronbayev, D. M. (2020). Ekshalatsiyalangan havoni tahlil qilish invaziv bo‘lmagan diagnostika usuli sifatida. International scientific journal «Global science and innovations, 56-58.

17. Kuvatovna, K. D., & Rakhmanovich, K. A. (2022). STUDY OF THE QUALITATIVE CHARACTERISTICS OF THE DEVELOPED COAL BRIQUETT FROM LOCAL RAW MATERIALS AND PRODUCTION WASTE. ijtimoiy fanlarda innovasiya onlayn ilmiy jurnali, 2(12), 46-50.

18. Раимкулова, Ч. А., Аронбаев, С. Д., & Аронбаев, Д. М. (2022). Биомаркеры и оценка рисков. Universum: химия и биология, (1 (91)), 77-83.

19. Kamolovich, B. E., & Hamidullo o‘g‘li, T. H. (2024). RAQAMLI TEXNOLOGIYALARI DAVRIDA SOHA MUTAXASSISLIK FANI BO‘YICHA IQTIDORLI O‘QUVCHILAR BILAN ISHLASH. Scientific Impulse, 2(18), 125-131.