

Книга — величайшее чудо из всех чудес, созданных человечеством, говорил А. М. Горький. С малых лет и до основательной старости книга служит человеку, помогает ему овладевать знаниями и опытом, расширяет его кругозор, повышает культуру. Часто люди называют книгу своим другом, учителем, наставником.

- [- Найти работу / поиск вакансий Продавца книг](#)
- [- Выложить / разместить резюме Продавца книг](#)
- [- Выложить / разместить вакансию Продавца книг](#)

Книга занимает в нашей жизни почетное и достойное место. Славянский народ по праву считается самым читающим народом в мире.

И если юноша или девушка, полюбив книгу, решили работать в книжном магазине, то этому стоит посвятить свою жизнь. Ведь книжная торговля тысячами нитей связана с общественно-политической жизнью страны, с воспитанием подрастающего поколения, с интересами науки и производства, с областью культуры и искусства. Ежедневно приобщая к источнику знаний и света новых людей, продавец книг является пропагандистом и распространителем среди населения важной области культуры.

Работающие в книжной торговле юноши и девушки становятся истинными книголюбями и книговедами. Но происходит это не сразу. Молодой продавец, встав за прилавок книжного магазина, чувствует себя не вполне уверенно: за его спиной на полках стоят сотни и тысячи книг. Покупатели обращаются с вопросами к продавцу как специалисту, и он должен быть знатоком книг в своем отделе или магазине. Можно ли знать все книги? Прочитать все книги, поступающие в свой отдел или даже в небольшой магазин, не может ни один продавец: не хватит времени, да и многие научные книги требуют специальной подготовки. Но все же минимум информации о каждой книге продавец иметь обязан. Как же быть?

Современного продавца книг часто называют штурманом, умеющим проложить курс в океане все возрастающей информации и повести за собой читателя-покупателя. Овладевает продавец «секретами» своего штурманского дела с помощью определенных приемов. Прежде всего это непосредственный просмотр книг. Беглый просмотр книг помогает продавцу определить, к какой области знаний относится данная книга, какова ее тема, на какого читателя она рассчитана. Кто ее автор, каков год издания, внешний вид и т. д. Так что к памяти продавца предъявляются высокие требования. Для того чтобы хорошо ориентироваться в океане книг, продавцу необходимо знать книжный ассортимент своего магазина. То есть, иметь представление о его структуре в целом: деление книг по отделам (политическая, техническая, художественная и др.), по разделам (история, философия, педагогика), специфика издательств (например, чем отличается серия книг Политиздата от книг издательства «Мысль»). Продавец должен знать и о том, какие существуют крупнейшие серии книг, какие подписные издания осуществляются данным магазином.

Итак, знание книжного ассортимента, беглый просмотр вновь поступающих книг помогают продавцу быть знатоком своего дела. Помогают ему также библиографические материалы, то есть просмотр аннотаций, отзывов, рецензий на книги, а также устные отзывы, получаемые от товароведа книжной торговли и от самих покупателей, которые охотно делятся с продавцом своими впечатлениями, отзывами. Но самым лучшим способом знакомства с книгой является ее прочтение. «Истинный книгопродавец,— писал Н. Г. Чернышевский,— должен быть человеком образованным; ему необходимо иметь такую степень умственного развития, чтобы в состоянии быть самому довольно оценивать литературные достоинства книги». Политический кругозор продавца, уровень его культуры непосредственно влияют на его производительность труда. Социологи подсчитали, что около 50 процентов покупателей уходят из книжного магазина без покупок, не найдя для себя «ничего подходящего». Наверное, в таких магазинах встречаются еще продавцы-молчальники, считающие, что покупатели сами должны искать на книжных полках то, что им нужно. Конечно, свободный доступ к книгам в магазинах самообслуживания — это прогрессивный метод торговли. Но как раз здесь-то продавец и должен выступать пропагандистом всего нового и передового.

Приветливость и доброжелательность продавца, его четкие и профессиональные ответы на вопросы покупателей, умение предложить товар, посоветовать, «разговорить» покупателя — все это привлекает покупателей, доставляет им радость общения, поднимает авторитет работника прилавка. Главное в профессии продавца книг — живое слово человека, знающего и любящего свое дело, стремящегося направить людей на дорогу знаний. Не зря говорят, что «книгу нужно продавать с разговором». Однако общение продавца с покупателем — это не монолог продавца, а

диалог: говори сам, но умей слушать партнера по общению. Тем более что из бесед с покупателями продавец может узнать очень многое о книгах, о спросе на определенные книги, о том, почему предложенная книга не заинтересовала покупателя.

Изучение спроса покупателей входит в основную обязанность продавца. С этой целью он принимает от покупателей заказы на печатающиеся издания согласно планам издательств и другим информационным материалам. Заказы принимаются различными способами: записью в специальную книгу учета, приемом бланков-заказов от покупателей и т. д. Изучение спроса покупателей способствует значительному улучшению работы магазина: более правильному формированию книжного фонда, наилучшему удовлетворению растущих запросов населения на литературу. Словом, делается это для того, чтобы в книжных магазинах как можно реже слышалось слово «нет».

Миллионы людей ежедневно посещают книжные магазины. Разные причины приводят их сюда в поисках нужной книги: одному нужен учебник, другому — книга об опыте новаторов, третий спрашивается о новинках художественной литературы, четвертый выбирает изящное издание для подарка. Специфика работы в книжном магазине состоит в том, что сюда заходят люди, дружащие с книгой, значит, это люди культурные и интеллигентные. Беседуя с такими покупателями, продавец и сам узнает от них много нового и интересного. Можно сказать, что в книжном магазине продавец и покупатель взаимно облагораживают и обогащают друг друга. Это одна из привлекательных черт профессии.

Составной частью работы продавца являются выезды на предприятия, конференции, семинары, слеты, сессии. Порой в ненастную погоду продавцу приходится обслуживать книжные базары, праздники книги, а то и просто торговать со столика на улице. И к этому должен быть готов тот, кто любит книгу, кто хочет стать настоящим знатоком книги, ее продавцом.

Где учат на книготорговца? Специалистов средней квалификации — продавцов, товароведов — готовит книготорговый техникум. Выпускников направляют на работу продавцами в книжные магазины, на книжную базу (комплектовщиками или отборщиками книг), в коллектор массовой или детской библиотеки в качестве фактуриста — специалиста, занятого обработкой торговых документов.

Продолжить образование можно в Московском полиграфическом институте на заочном отделении книговедения по специальности «Организация книжной торговли» или в Санкт-Петербургском институте культуры имени Н.К.Крупской по специальности «Библиография книжной торговли».

С уважением команда Портала – «Размут»

Razmut.ru ©