

MAPA FUNCIONAL	Vendedor de Playa de combustibles líquidos
<p>Propósito clave: Gestionar procesos administrativos, organizar procesos de venta, vender y promover la venta de combustibles líquidos, lubricantes y accesorios de acuerdo a normas de seguridad vigentes y procedimientos definidos por el operador.</p>	
<p align="center">UNIDAD DE COMPETENCIA</p>	<p align="center">ELEMENTOS DE COMPETENCIA</p>
<p>1. Gestionar procesos administrativos básicos de las operaciones de venta de combustibles líquidos, lubricantes y accesorios, considerando los procedimientos definidos por el operador.</p>	<p>1.1. Abrir turno de acuerdo a los procedimientos definidos por el establecimiento. 1.2. Cerrar turno de acuerdo a los procedimientos definidos por el establecimiento 1.3. Emitir factura de acuerdo a los parámetros definidos por el establecimiento y de acuerdo a normativa vigente. 1.4. Cobrar servicio de acuerdo a los medios de pago aceptados por el establecimiento.</p>
<p>2. Organizar procesos de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros considerando la normativa vigente.</p>	<p>2.1. Ordenar el espacio de trabajo y controlar stock de producto de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento. 2.2. Recibir productos combustibles considerando las normas de seguridad vigentes y a pautas de control de inventarios establecidas. 2.3. Controlar la existencia y el buen funcionamiento de todos los elementos y sistemas de seguridad</p>
<p>3. Vender combustibles líquidos, lubricantes y accesorios de la estación de acuerdo a las pautas definidas por el operador y a la normativa de seguridad vigente.</p>	<p>3.1. Despachar, asesorar y ofrecer al cliente los productos y servicios de acuerdo a los procedimientos del establecimiento, considerando las etapas del ciclo de ventas en el servicio y cumpliendo con las normas de seguridad establecidas 3.2. Ofrecer y controlar niveles de seguridad de fluidos y limpiar vidrios de acuerdo a necesidades del cliente y procedimientos del establecimiento.</p>