

Norma de Competencia

Vendedor de Playa combustibles Líquidos

Sector

Estaciones de Servicio



DATOS GENERALES DE LA OCUPACIÓN	
VENDEDOR DE PLAYA DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS	
ÁREA DE COMPETENCIAS:	Servicios
SUB-ÁREA DE COMPETENCIA	Estaciones de Servicio
ÁREAS OCUPACIONALES	Estaciones de Servicio.
NORMAS GENERALES DE LA ACTIVIDAD	
Ley 17319 y su Decreto reglamentario 2407 de 1994 y sus modificaciones Normativa de Regulación de Facturación (AFIP)	
ALCANCES Y CONDICIONES DEL ROL PROFESIONAL	
El vendedor de playa de combustibles líquidos vende y promueve la venta de combustibles, lubricantes y accesorios. Es parte de sus atribuciones la cobranza de productos y servicios vendidos. Interactúa con clientes en forma permanente a través de asesoramiento técnico de productos así como sobre la satisfacción de los servicios requeridos. Cumple y hace cumplir toda la normativa de seguridad vigente.	
RELACIONES FUNCIONALES Y JERÁRQUICAS EN EL ESPACIO DE TRABAJO	
El vendedor de playa de combustibles líquidos actúa bajo supervisión del encargado de playa o responsable general del establecimiento. Interactúa con sus pares y con empleados de otras unidades de negocios (minimercado, sala de lubricación, lavadero). En ocasiones puede reemplazar en algunas tareas al encargado como en la descarga del camión cisterna.	
COBERTURA DE LA NORMA DE COMPETENCIA	
Nacional	
ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> • Abrir el turno de Playa • Ordenar espacio de trabajo • Verificar la existencia y el buen funcionamiento de todos los elementos y sistemas de seguridad • Organizar el servicio de venta • Revisar niveles de inventario • Recibir productos • Vender y promover productos y servicios del establecimiento • Cobrar productos y servicios vendidos • Cerrar el turno de playa • Rendir valores al encargado o responsable general del establecimiento. 	

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>	
UNIDAD DE COMPETENCIA	ELEMENTOS DE COMPETENCIA
<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>

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)

Título de la Unidad de Competencia: 1. Gestionar procesos administrativos básicos de las operaciones de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros, considerando los procedimientos definidos por el operador

Título del Elemento de Competencia: 1.1. Abrir turno de acuerdo a los procedimientos definidos por el establecimiento.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">• Verificar stock de producto, estado de islas, mangueras y surtidoras de acuerdo a procedimientos del establecimiento.	<ul style="list-style-type: none">• Se utiliza el uniforme autorizado según política comercial y normas de seguridad.• Se verifica estado de aforadores y de cada una de las mangueras de surtidores considerando las normas de seguridad vigentes.• Se verifica stock de lubricantes, accesorios y demás productos de la playa (hielo, carbón, leña, etc.) de acuerdo a los procedimientos del establecimiento.• Se indican en la planilla las cantidades verificadas iniciando el turno dando conformidad del estado del inventario.• Se verifica estado de las islas considerando los elementos disponibles para el servicio de limpieza de vidrios, y elementos para brindar el servicio en forma integral.• Se verifica presencia de los elementos de extinción y cartelería obligatoria, de acuerdo a normas de seguridad vigentes.	<ul style="list-style-type: none">• Islas, productos, mangueras y surtidores en condiciones para el servicio de acuerdo a procedimientos del establecimiento y elementos para brindar el servicio en forma integral.
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental		Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none">• Vestimenta: tipo, usos, normativa.• Normas de seguridad.• Uso de planillas: datos requeridos.• Manejo básico de PC.• Dominio del sistema informático de administración en el módulo de playa.• Manejo y control de inventario: procedimientos, usos de planillas y tipo de productos.• Equipos para la operación: estado y funcionamiento.		<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento del circuito administrativo del establecimiento• Conocimientos de las distintas normativas de las tarjetas de crédito y / o debito• Conocimiento del dinero y normativas específicas si las hubiere• Conocimiento de las cuentas corrientes

Campo de aplicación

- o Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC,

Guías de evaluación

- o **En situación real de trabajo se observará al postulante durante:**
- o la apertura del turno y / o el postulante deberá explicar y exhibir las planillas de los procedimientos que realiza en dicho momento
- o el desarrollo de la actividad del turno y los procesos administrativos asociados (facturación, cobro, etc.).
- o **El evaluador deberá considerar:**
- o Uso y estado de la vestimenta
- o El efectuar el trabajo en un lugar seguro
- o La existencia de planillas, elementos de escritura, postnet, y otros equipos necesarios para efectuar esta operación.
- o Interacción con el equipo de trabajo
- o Consideración de los procedimientos definidos por el establecimiento

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)

Título de la Unidad de Competencia: 1. Gestionar procesos administrativos básicos de las operaciones de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros, considerando los procedimientos definidos por el operador

Título del Elemento de Competencia: 1.2. Cerrar turno de acuerdo a los procedimientos definidos por el establecimiento.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">• Verificar estado de aforadores y obtener importe facturado de acuerdo a las ventas realizadas.	<ul style="list-style-type: none">• Se verifica estado de aforadores indicando en la planilla correspondiente la diferencia entre inicial y final registrando el volumen de ventas despachado para cada surtidor de acuerdo a procedimientos del establecimiento.• Se obtiene importe en efectivo neto a entregar contrastando contra los valores recaudados (efectivo, cupones de tarjeta, cheques, vales y remitos de cuenta corriente), de acuerdo a lo definido por el establecimiento.• Se informa al encargado de la playa la rendición de valores utilizando la planilla correspondiente.	<ul style="list-style-type: none">• Turno cerrado en condiciones.

Evidencias de conocimiento

Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none">• Vestimenta: tipo, usos, normativa.• Normas de seguridad.• Uso de planillas: datos requeridos.• Manejo básico de PC.• Dominio del sistema informático de administración en el módulo de playa.• Manejo y control de inventario: procedimientos, usos de planillas y tipo de productos.• Equipos para la operación: estado y funcionamiento.• Procedimiento administrativos: tipos y proceso facturación y cobranza, (modo contado, Cta. Cte.), medios de pago, tipo de cliente.	<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento del circuito administrativo del establecimiento• Conocimientos de las distintas normativas de las tarjetas de crédito y / o debito• Conocimiento del dinero y normativas específicas si las hubiere• Conocimiento de las cuentas corrientes

Campo de aplicación

- Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC,

Guías de evaluación

- **En situación real de trabajo se observará al postulante durante:**
- la apertura y cierre del turno y / o el postulante deberá explicar y exhibir las planillas de los procedimientos que realiza en dichos momentos
- el desarrollo de la actividad del turno y los procesos administrativos asociados (facturación, cobro, etc.).
- **El evaluador deberá considerar:**
- Uso y estado de la vestimenta
- El efectuar el trabajo en un lugar seguro
- La existencia de planillas, elementos de escritura, postnet, y otros equipos necesarios para efectuar esta operación.
- Interacción con el equipo de trabajo
- Consideración de los procedimientos definidos por el establecimiento

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)

Título de la Unidad de Competencia: 1. Gestionar procesos administrativos básicos de las operaciones de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros, considerando los procedimientos definidos por el operador

Título del Elemento de Competencia: 1.3. Emitir factura de acuerdo a los parámetros definidos por el establecimiento y de acuerdo a normativa vigente.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">Emitir factura de acuerdo a tipo de cliente y procedimientos definidos por el operador y la normativa legal vigente.	<p>En caso de consumidor final:</p> <ul style="list-style-type: none">Se emite factura B y/ o ticket fiscal a consumidor final considerando procedimientos del establecimiento. <p>En caso de responsable inscripto y ante requerimiento del cliente:</p> <ul style="list-style-type: none">Se pregunta si es cliente del comercio de acuerdo a los procedimientos establecidos por el operador.Se emite factura A considerando los procedimientos establecidos por las normas fiscales vigentes. <p>En caso de no ser cliente:</p> <ul style="list-style-type: none">Se da el alta al cliente en el listado de correspondiente, solicitando talón de CUIT y cargando importe de cada producto al sistema discriminando Neto de IVA.Se emite factura tipo "A", de acuerdo a normativa fiscal vigente. <p>En caso de remitos de cuenta corriente:</p> <ul style="list-style-type: none">Se verifica que el vehículo y conductor estén autorizados para operar bajo esta modalidad.Se confecciona remito constatando unidades de producto vendidos.Se solicita firma en conformidad al conductor de acuerdo a los procedimientos del establecimiento.Se entrega todo los remitos de ventas en cuenta corriente descontando del total recaudado que solicita el sistema.	<ul style="list-style-type: none">servicio facturado de acuerdo a ventas realizadas y en cumplimiento con las normas legales vigentes.

Evidencias de conocimiento	
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad del lugar de trabajo para realizar la facturación • Uso de planillas: datos requeridos. • Manejo básico de PC. • Dominio del sistema informático de administración en el módulo de playa. • Manejo y control de inventario: procedimientos, usos de planillas y tipo de productos. • Equipos para la operación: estado y funcionamiento. • Procedimiento administrativos: tipos y proceso facturación y cobranza, (modo contado, Cta. Cte.), medios de pago, tipo de cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del circuito administrativo del establecimiento • Conocimientos mínimos de la legislación impositiva vigente • Conocimiento del dinero y normativas específicas si las hubiere • Conocimiento de las cuentas corrientes
Campo de aplicación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC 	
Guías de evaluación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ En situación real de trabajo se observará al postulante durante: ○ el desarrollo de la actividad del turno y los procesos administrativos asociados (facturación, cobro, etc.). ○ El evaluador deberá considerar: ○ Uso y estado de la vestimenta ○ Consideración de las normas de seguridad del lugar de realización de la facturación ○ Interacción con el equipo de trabajo ○ Consideración de los procedimientos definidos por el establecimiento. 	

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)

Título de la Unidad de Competencia: 1. Gestionar procesos administrativos básicos de las operaciones de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros, considerando los procedimientos definidos por el operador

Título del Elemento de Competencia: 1.4. Cobrar servicio de acuerdo a los medios de pago aceptados por el establecimiento.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">• Cobrar el servicio de acuerdo a procedimientos establecidos por el operador.	<ul style="list-style-type: none">• Se verifica los medios de pago que dispone el cliente de acuerdo a procedimientos del establecimiento. <p>En caso de pago en efectivo:</p> <ul style="list-style-type: none">• Se verifica la validez de los billetes considerando procedimientos del establecimiento y compatibilidad con los elementos de verificación que posee el negocio. <p>En caso de duda:</p> <ul style="list-style-type: none">• Se consulta a encargado de playa de acuerdo a procedimientos del establecimiento. <p>En caso de pago con tarjeta:</p> <ul style="list-style-type: none">• Se pasa tarjeta por post-net verificando validación de la misma.• Se carga importes totales que se indicaron en el boucher que se emitirá por el post-net• Se solicita firma al cliente indicando número de teléfono del mismo considerando la posibilidad futura de contactarlo en caso que fuera necesario.• Se tiene en cuenta la normativa enviada por cada tarjeta	<ul style="list-style-type: none">• Importes cobrados y servicio facturado de acuerdo a ventas realizadas.

Evidencias de conocimiento	
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad del lugar de trabajo para realizar la facturación y la cobranza • Uso de planillas: datos requeridos. • Manejo básico de PC. • Dominio del sistema informático de administración en el módulo de playa. • Manejo y control de inventario: procedimientos, usos de planillas y tipo de productos. • Equipos para la operación: estado y funcionamiento. • Procedimiento administrativos: tipos y proceso facturación y cobranza, (modo contado, Cta. Cte.), medios de pago, tipo de cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos sobre la legitimidad de valores
Campo de aplicación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC, 	
Guías de evaluación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ En situación real de trabajo se observará al postulante durante ○ El desarrollo de la actividad del turno y los procesos administrativos asociados (facturación, cobro, etc.). ○ El evaluador deberá considerar: ○ Uso y estado de la vestimenta ○ Consideración de efectuar la facturación y cobranza en un lugar seguro ○ Interacción con el equipo de trabajo ○ Consideración de los procedimientos definidos por el establecimiento 	

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)**Título de la Unidad de Competencia:** 2. Organizar procesos de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros considerando la normativa vigente.**Título del Elemento de Competencia:** 2.1. Ordenar el espacio de trabajo y controlar stock de producto de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">Organizar el espacio de trabajo considerando el servicio a realizar, los procedimientos del establecimiento y las normas de seguridad vigentes.	<ul style="list-style-type: none">Se verifica limpieza de las islas en forma visual y cestos de basura vacíos de acuerdo a los parámetros definidos por el encargado.Se verifica ausencia de manchas de combustible y/o aceite en forma visual.Se limpia el espacio de trabajo utilizando productos correspondientes.Se barre la playa de acuerdo a la frecuencia definida por el encargado.Se limpia paneles de surtidores de acuerdo a frecuencia definida por el encargado.Se limpia envases de lubricantes de los exhibidores según frecuencia definida por el encargado.Se verifica estado de picos y mangueras identificando pérdidas e informando al encargado.Se limpia baños de acuerdo a la asignación definida por el encargado.Se verifica limpieza de rejillas perimetrales informando al encargado, según frecuencia definida por el mismo. <p>En caso de requerirlo en algunos de los elementos (imprevistos, situaciones no rutinarias):</p> <ul style="list-style-type: none">Se limpian los elementos afectados.Se verifica stock de lubricantes y accesorios informando estado al encargado, considerando necesidad de reposición.Se repone productos faltantes.	<ul style="list-style-type: none">.Espacio de trabajo organizado de acuerdo a requerimientos del servicio y en óptimo estado de acuerdo a los pasos definidos por el servicio..

Evidencias de conocimiento	
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Vestimenta: tipo, usos, normativa. • Normas de seguridad aplicadas a la recepción de combustibles. • Equipos para la operación: estado y funcionamiento. • Procedimientos de organización y limpieza de la playa y otros sectores. • Procedimientos para recepción de combustibles. • Procedimientos de recepción de lubricantes y accesorios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Biodiesel y / o Bioetanol: características del producto y características técnicas. (si se expende en el establecimiento) • Implicancias técnicas de nuevos modelos de vehículos.
Campo de aplicación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC 	
Guías de evaluación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ En situación real de trabajo se le solicita al postulante que: ○ Asegure la disponibilidad de productos para la venta ○ Ordenamiento y limpieza del área de trabajo ○ Decepcionar el combustible en caso de ser asignado por la supervisión ○ El evaluador deberá considerar: ○ El cumplimiento, por parte del postulante, de la norma de descarga y / o el postulante deberá explicar y exhibir la documentación utilizada. ○ Criterios de orden para el desarrollo del servicio 	

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)**Titulo de la Unidad de Competencia:** 2. Organizar procesos de venta de combustibles líquidos, lubricantes y otros considerando la normativa vigente.**Titulo del Elemento de Competencia:** 2.2. Recibir productos combustibles considerando las normas de seguridad vigentes y a pautas de control de inventarios establecidas.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">• Recibir productos considerando la normativa vigente y los procedimientos establecidos por la empresa petrolera.• El vendedor de playa solo actuará si tiene delegación expresa de la supervisión, caso contrario esta invalidado para realizar esta tarea• El vendedor de playa en caso de tener que proceder a la descarga de un camión tanque deberá ser previamente entrenado para la ejecución de la tarea	<ul style="list-style-type: none">• Se mide los tanques subterráneos considerando proceso subsiguiente de la descarga del camión.• Se verifica que el camión se estacione con la marcha orientada hacia la vía de salida considerando que se encuentre despejada de obstáculos todo el tiempo que dura la descarga.• Se dispone los elementos de extinción exigidos por las normas de seguridad vigente.• Se valla la zona de descarga considerando las normas de seguridad vigente.• Se verifica que los precintos de las bocas de carga y descarga de las cisternas del camión no estén violados de acuerdo a normas de seguridad de la operación. (excepto normativa en contrario de la empresa petrolera) <p>En caso de estarlo y de haber faltante de producto:</p> <ul style="list-style-type: none">• Se enrasa por surtidor indicando la diferencia en remito que debe ser conformado por ambos (chofer y responsable de la estación de servicio para esta operación). (excepto normativa en contrario de la empresa petrolera)• Se expurga 10 litros de producto verificando ausencia de agua.• Se pone el camión a tierra• Se realiza ensayo con reactivos de acuerdo a instrucciones del operador• Se descarga el combustible retirando previamente las tapas de tanques subterráneos.• Se ubica junto al chofer controlando que la operación se desarrolle normalmente y evitando posibles derrames.• Se mide los tanques después de finalizada la descarga considerando los valores correspondientes.• Se firma remito y guía salida de camión de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento.	<ul style="list-style-type: none">• Productos recibidos de acuerdo a los procedimientos definidos por la empresa petrolera y la exactitud en las mediciones.

Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental		Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Vestimenta: tipo, usos, normativa. Elementos de seguridad personal • Normas de seguridad aplicadas a la recepción de combustibles. • Equipos para la operación: estado y funcionamiento. • Procedimientos para recepción de combustibles. • Procedimientos de recepción de lubricantes y accesorios. 		<ul style="list-style-type: none"> • Biodiesel y / o Bioetanol: características del producto y características técnicas. (si se expende en el establecimiento)
Campo de aplicación		
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC 		
Guías de evaluación		
<ul style="list-style-type: none"> ○ En situación real de trabajo se le solicita al postulante que: ○ Asegure la disponibilidad de productos para la venta en todo lo que le sea de su responsabilidad ○ Recepcionar el combustible (en caso de cumplirse lo enunciado en los criterios de desempeño) ○ El evaluador deberá considerar: ○ El cumplimiento, por parte del postulante del procedimiento ○ Criterios de orden para el desarrollo del servicio 		

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)**Título de la Unidad de Competencia:** 3. Vender combustibles líquidos, lubricantes y demás productos de la estación de acuerdo a las pautas definidas por el operador**Título del Elemento de Competencia:** 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 respetando las normas de seguridad establecidas

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none">• Cargar el combustible de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento.	<ul style="list-style-type: none">• Se indica y guía al cliente en que isla debe ubicar el auto considerando la disposición del lugar.• Se decepciona y saluda al cliente de acuerdo a criterios comerciales pautados.• Se ofrece al cliente llenar el tanque con el producto señalando el de mayor calidad de acuerdo a modelo y marca del vehículo.• Se verifica previamente a la carga, la compatibilidad de medios de pago, de acuerdo a los utilizados por el operador.• Se obtiene del cliente el consentimiento del combustible a cargar• Se carga el combustible en el vehículo de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento y normas de seguridad vigentes (motor detenido, descarga de corriente estática, celulares apagados, no fumar, etc).• Para la carga se introduce con cuidado el pico de la manguera en el tanque del auto, predeterminando con anterioridad el surtidor. En caso de no poseer surtidores automáticos, el vendedor de playa deberá manipular el pico de la manguera utilizando el sistema automático cuando se vende un tanque lleno o manual cuando se carga parcialmente el tanque del vehículo.• Se ofrece al cliente limpiar limpiaparabrisas y faros de acuerdo a procedimientos del establecimiento.• Se ofrece otras promociones que brinda la estación en área de servicios (Centro de lubricación / lavado) y minimercado <p>En caso de aceptar:</p> <p>Se limpia parabrisas y faros de acuerdo a procedimientos del establecimiento y / o se lo invita a estacionar en las áreas permitidas para que pueda acceder a las promociones ofrecidas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Se despide amablemente al cliente, invitándolo a regresar	<ul style="list-style-type: none">• Combustible cargado de acuerdo a necesidades del cliente y a las pautas comerciales pautadas.• Servicios de la estación promocionados

Evidencias de conocimiento	
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Vestimenta: tipo, usos, normativa. • Normas de seguridad aplicadas a la venta de combustibles e implicancias en la prestación del servicio. • Características del automotor: conocimientos de los circuitos del automóvil a la apertura del capot. • Equipos para la operación: estado y funcionamiento. • Procedimientos de organización y limpieza de la playa y otros sectores • Procedimientos de venta y despacho. • Dominio de características técnicas de producto orientado al asesoramiento al cliente: combustibles (naftas, niveles octánicos, diesel automotriz, índice de cetános), lubricantes (funciones básicas, concepto de viscosidad, monogrado y multigrado) y accesorios.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Biodiesel y / o Bioetanol: características del producto y características técnicas. (si se expende en el establecimiento) • Implicancias técnicas de nuevos modelos de vehículos..
Campo de aplicación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC 	
Guías de evaluación	
<ul style="list-style-type: none"> ○ En situación real de trabajo se le solicita al postulante que: ○ Asegure la disponibilidad de productos para la venta en todo lo que le sea de su responsabilidad ○ Ordenamiento y limpieza del área de trabajo ○ Recepcionar el combustible ○ El evaluador deberá considerar: ○ El cumplimiento, por parte del postulante, de las normas de seguridad ○ El cumplimiento de los procedimientos de venta y despacho ○ Criterios de orden para el desarrollo del servicio 	

ROL OCUPACIONAL: VENDEDOR DE PLAYA (LÍQUIDOS)

Título de la Unidad de Competencia: 3. Vender combustibles líquidos, lubricantes y demás productos de la estación de acuerdo a las pautas definidas por el operador

Título del Elemento de Competencia: 3.2. Despachar, asesorar y ofrecer al cliente los productos y servicios de acuerdo a los procedimientos del establecimiento.

Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> Asesorar y ofrecer lubricantes y accesorios al cliente considerando la política comercial del establecimiento. Brindar servicios al vehículo 	<ul style="list-style-type: none"> Se ofrece al cliente controlar los niveles de seguridad (aceite, refrigerantes, etc.) de acuerdo a procedimientos definidos por el establecimiento. Se mide los niveles de aceite del motor, aceite de dirección hidráulica, líquido refrigerante, líquido lava parabrisas, agua de la batería y líquido de frenos. Se ofrece los productos necesarios de acuerdo a los resultados de la medición de niveles. Se ofrecen los aceites a reponer considerando el orden de la primera línea de productos (los de máxima calidad primero). Se ofrece controlar el agua del radiador, en caso de aceptar se controla el nivel del agua siguiendo los procedimientos de seguridad establecidos En caso de problemas en el automóvil se lo invita al cliente a consultar en el centro de lubricación del establecimiento Se ofrece otras promociones que brinda la estación en área de servicios (Centro de lubricación / lavado) y minimercado 	<ul style="list-style-type: none"> Niveles del vehículo medidos de acuerdo a procedimientos del establecimiento. Servicios de la estación promocionados

Evidencias de conocimiento

Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> Vestimenta: tipo, usos, normativa. Normas de seguridad aplicadas a la venta de lubricantes e implicancias en la prestación del servicio. Características del automotor: conocimientos de los circuitos del automóvil a la apertura del capot. Equipos para la operación: estado y funcionamiento. Procedimientos de venta y despacho. Procedimiento de seguridad para medir agua del radiador de los vehículos. Dominio de características técnicas de producto orientado al asesoramiento al cliente sobre lubricantes (funciones básicas, concepto de viscosidad, monogrado y multigrado) y accesorios. 	<ul style="list-style-type: none"> Biodiesel y / o Bioetanol: características del producto y características técnicas. (si se expende en el establecimiento) Implicancias técnicas de nuevos modelos de vehículos.

Campo de aplicación

- Estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos, estaciones de servicio que expenden combustibles líquidos y GNC

Guías de evaluación

- **En situación real de trabajo se le solicita al postulante que:**
- Despache, asesore y ofrezca al cliente los productos y servicios del establecimiento
- Ofrezca y controle los niveles de seguridad de fluidos
- Ofrezca y limpie vidrios acuerdo a necesidades del cliente y procedimientos del establecimiento.
- **El evaluador deberá considerar:**
- El cumplimiento, por parte del postulante, de las normas de seguridad
- Respete la secuencia del servicio definida por pautas comerciales establecidas en la actividad.