

Trabajadores de servicios y vendedores de comercios y mercados



VENEDORES PUERTA A PUERTA

Venden bienes y servicios y promocionan negocios para establecimientos al acercarse o visitar a clientes potenciales, normalmente residentes en viviendas particulares, yendo de puerta en puerta.

Peligros

 Biológico	Virus	 Biomecánicos	Postura - Prolongada Mantenida Manipulación Manual de Cargas
 Psicosocial	Jornada de Trabajo Interface Persona-Tarea Gestión Organizacional Condiciones de La Tarea Características de la Organización del Trabajo Características de Grupo Social de Trabajo	 Condiciones de Seguridad	Mecánico: Herramientas / Equipos Locativo: Superficie de trabajo irregular – deslizante – con diferencia de nivel / Medios de almacenamiento / Condiciones de Orden y Aseo / Caídas de Objetos Accidentes de tránsito Público: Robos / Atraco / Asalto Eléctrico: Baja Tensión
 Físico	Iluminación. Luz Visible por exceso o deficiencia Radiaciones no ionizantes. Ultravioleta UVB y UVA	 Fenómenos Naturales	Terremoto Sismo
 Químico	Líquidos		

Medidas de control

- ¿Tiene definido los horarios de trabajo y descanso de acuerdo a la labor (turnos, rotación, horas extras)?
- ¿Realiza jornadas de pausas activas laborales varias veces al día o a la semana?
- ¿Dentro de su rutina de trabajo se contemplan los buenos hábitos de descanso, para así evitar el cansancio excesivo?

Equipos y herramientas

- ✓ Elementos publicitarios y de marketing
- ✓ Herramientas, equipos o elementos a vender

Elementos de protección personal

- ✓ Uso de calzado cómodo con suela antideslizante

Tips de prevención

- ✓ Al cruzar la calle, camine, no corra, hágalo con precaución, establezca contacto visual con el conductor, cerciórese que lo hayan visto.
- ✓ Sea paciente. La primera reacción es la más importante, siendo una virtud que todo vendedor debe demostrar en cada una de sus relaciones para evitar caer en respuestas impulsivas ante provocaciones negativas de los clientes.

