**8 способов, как мошенники обманывают продавцов и владельцев розничных магазинов.**

Чтобы владельцу торговой точки уберечь бизнес от действий преступников, необходимо ознакомиться с основными их приемами.

**1. Иллюзия оплаты покупки**

Этой технике обмана продавцов сотни лет, но актуально она и сейчас. Причина – использование в ней живого человеческого общения и наличных денег.

Зачастую мошенники работают в паре, хотя встречаются и одиночки. Суть метода заключается в покупке мелочевки с помощью крупной купюры, например, при цене товара 50 рублей продавцу предлагается 1000 рублей одной бумажкой. Злоумышленник отвлекает сотрудника обещаниями найти мелочь и постоянно просит подготовить сдачу.

В последствии мошенник забирает 950 рублей, а купюру в 1000 рублей незаметно прячет в рукав или в сумку, так и не отдав. Затем его подельник начинает активно отвлекать продавца, чтоб он не понял, что ему не заплатили. Заканчивается афера быстрым исчезновением мошенников из торговой точки.

**2. Мошеннический возврат**

Этот способ мошенничества несколько похож на предыдущий. Злоумышленники также работают в паре, выбирают для покупки мелкий товар и используют крупную купюру. Принципиальное отличие заключается в том, что в итоге банкнота всё же передается продавцу, а потом возвращается обратно. Осуществляется это так.

Например, покупатель купил товар за 50 рублей, расплатился купюрой в 5000 рублей и получил сдачу 4950 рублей. После этого мошенник и его подельники начинают суетиться, громко спорить и в результате решают вернуть покупку. Обязательно озвучивается подобная фраза: «Сколько стоит товар? 50 рублей? Вот вам 50 рублей, отдайте мои 5000!». Все это сопровождается разговорами, шумом и торопливостью.

В итоге продавцу возвращают товар и 50 рублей, вместо отданных им 4950. Если сотрудник магазина засуетиться и занервничает, то успех злоумышленников гарантирован. Здесь может помочь только хладнокровие при общении с клиентами и знание этого способа обмана.

**3. Обман на мелкой сдаче**

Метод, как и два прошлых, основан на приобретении мелкого товара с помощью крупной купюры. Способ обмана следующий. Клиент расплачивается за незначительную покупку, например, булавки или коробок спичек с помощью банкноты 1000 рублей и берет сдачу. Ничего не подозревающий продавец отвлекается на следующего покупателя.

Пользуясь выходом из поля зрения продавца, мошенник вытягивает из выданных на сдачу денег одну купюру или монету и поднимает крик, что его обсчитали. На фоне поднимаемого скандала продавец начинает сомневаться в правильности выданной суммы и видит самый простой выход – доплатить клиенту. Этим психологическим эффектом и пользуются злоумышленники.

Чтобы этот метод был успешным, стоимость покупки должна быть меньше, чем сумма «дополнительной» сдачи.

**4. Обман с обвесом**

Эта мошенническая схема применяется на рынках, ярмарках и в магазинах, реализующих развесной товар. Схема следующая. После приобретения продукции покупатель незаметно отсыпает его часть, взвешивает на контрольных весах и поднимает скандал из-за недостачи массы.

В результате руководству магазина проще решить проблему в пользу мошенника, чем предстать перед остальными посетителями в неприглядном свете. Для исключения таких ситуаций рекомендуется плотно завязывать развесной товар.

**5. Наглости нет предела**

Следующим способом обмана может овладеть не каждый человек. Он требует наглости, железного самообладания и умения врать в лицо.

Принцип обмана заключается в том, что при покупке товара расчет производится несколькими купюрами с большим превышением его стоимости. Например, на сумму 505 рублей даются 5 банкнот по 100 и одна 50 рублей. После получения сдачи поднимает крик о недостаче, потому что клиент якобы расплатился 6 купюрами по 100 рублей.

Такое поведение мошенника сильно психологически давит на продавца, ведь все слова проговариваются с абсолютной уверенностью. Усиливается этот эффект при наличии очереди. В результате продавцу часто проще добавить сдачу, чем разбираться с таким клиентом.

Такой обман редко производится профессиональными мошенниками, им в основном занимаются обычные люди. Профилактикой от попадания в такие ситуации является бдительность продавца при работе с деньгами.