



## Kwalifikacje zawodowe

### ✂ Prowadzenie sprzedaży.

## 1 Główne zadania i wykonywane czynności

Sprzedawca zajmuje się obsługą klienta, sprzedażą produktów i usług.

- Organizuje sprzedaż.
- Przygotowuje produkty do sprzedaży.
- Bierze udział w przygotowywaniu ofert sprzedaży.
- Organizuje zaopatrzenie.
- Przyjmuje dostawy towarów.
- Prowadzi sprzedaż towarów lub usług.
- Obsługuje klienta.
- Inkasuje należności.
- Sporządza faktury.
- Udziela informacji na temat produktów i warunków sprzedaży.
- Realizuje zamówienia sprzedażowe.
- Dbą o estetykę miejsca pracy.
- Zabezpiecza miejsce pracy przed kradzieżą.

## 2 Kompetencje i kwalifikacje

- W zawodzie sprzedawcy pracodawcy zatrudniają osoby legitymujące się dyplomem potwierdzającym kwalifikacje zawodowe uzyskane w ramach kształcenia w zasadniczej szkole zawodowej lub kwalifikacyjnego kursu zawodowego. Istnieje możliwość kontynuowania edukacji w zawodzie technik handlowiec lub technik księgarstwa, poprzez uzupełnienie wykształcenia średniego w liceum i zdobycie dodatkowych kwalifikacji.
- Sprzedawca powinien wykazywać się znajomością towaroznawstwa, klasyfikowania towarów, zasad

magazynowania i transportu towarów. Od sprzedawcy wymagana jest wiedza w zakresie procedur reklamacyjnych, praw konsumenta, marketingu, zasad sporządzania dokumentów.

- W zawodzie sprzedawcy konieczna jest wiedza i umiejętności dotyczące dokumentowania dostaw, przygotowywania towarów do sprzedaży. Istotna jest znajomość norm towarowych i norm jakościowych, metod prezentacji towarów, ich rozmieszczania i magazynowania, a także umiejętność zabezpieczania towarów przed zniszczeniem czy kradzieżą. Niezbędna w tym zawodzie jest umiejętność przeprowadzania inwentaryzacji, obsługi urządzeń technicznych na stanowiskach pracy, znajomość i umiejętność stosowania technik sprzedaży, prezentacji asortymentu klientom.
- Od sprzedawcy są wymagane dobrze rozwinięte umiejętności interpersonalne, wysoka kultura osobista, życzliwość, umiejętność odnajdywania się w trudnych sytuacjach interpersonalnych. Ważna w tym zawodzie jest umiejętność szybkiego zapamiętywania.

### 3 Środowisko i charakter pracy

Praca w zawodzie sprzedawcy odbywa się w unormowanym czasie, także w systemie zmianowym i w dni ustawowo wolne. Sprzedawca wykonuje czynności zawodowe w pozycji stojącej, w przypadku obsługi klientów, ale także w pozycji siedzącej – w razie prac administracyjnych. Praca odbywa się w stałych warunkach, najczęściej w pomieszczeniach. Praca może mieć charakter indywidualny lub zespołowy.