



Kwalifikacje zawodowe

- ✂ Prowadzenie sprzedaży.
- ✂ Prowadzenie działalności handlowej.

1 Główne zadania i wykonywane czynności

Technik handlowiec organizuje i prowadzi sprzedaż towarów.

- Sprzedaje towary.
- Prowadzi działalność handlową.
- Inkasuje należności.
- Zamawia i przygotowuje asortyment.
- Prowadzi działania marketingowe i reklamowe.
- Prowadzi dokumentację ekonomiczno-finansową.

2 Kompetencje i kwalifikacje

- Technik handlowiec powinien ukończyć technikum i uzyskać pozytywny wynik egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie. Istnieje możliwość kształcenia w zawodzie sprzedawca, a także uzyskania kwalifikacji w ramach kwalifikacyjnych kursów zawodowych. Osoby z pozytywnym wynikiem egzaminu maturalnego mogą kontynuować kształcenie w szkole wyższej, np. na studiach z zakresu zarządzania i marketingu.
- Technik handlowiec powinien mieć wiedzę na temat towaroznawstwa, klasyfikowania towarów, zasad magazynowania i transportu towarów, a także procedur reklamacyjnych, praw konsumenta, marketingu, zasad sporządzania dokumentów. Istotna jest znajomość pojęć z dziedziny mikro- i makroekonomii, przepisów ochrony danych osobowych i tajemnicy służbowej. Technik handlowiec powinien znać urządzenia biurowe, programy komputerowe, zasady przechowywania dokumentacji i sporządzania korespondencji. Na tym stanowisku potrzebna jest wiedza dotycząca danych statystycznych, ich selekcji, przydatności, a także znajomość miar statystycznych oraz metod opracowywania danych statystycznych.
- Od technika handlowca wymagana jest znajomość zasad przyjmowania dostaw, prowadzenia

dokumentacji, ustalania cen towarów. W tym zawodzie konieczna jest umiejętność prowadzenia rozmów sprzedażowych, znajomość metod prezentacji towarów, umiejętność stosowania technik sprzedażowych, znajomość metod zabezpieczania towarów przed zniszczeniem i kradzieżą. Potrzebna jest też umiejętność przeprowadzania inwentaryzacji, dokonywania inkasa, realizowania zamówień klientów, rozpatrywania reklamacji, dobierania środków promocji na podstawie analizy rynku, sporządzania kalkulacji i biznesplanu.

- Od technika handlowca wymagane są rozwinięte umiejętności interpersonalne, umiejętność rozwiązywania problemów i asertywność. Ważna jest też dobra pamięć oraz umiejętność pracy pod presją czasu.

3 Środowisko i charakter pracy

Technik handlowiec pracuje w zespole, jego czas pracy jest normowany, z koniecznością pracy także w dni ustawowo wolne. Technik handlowiec pracuje w pomieszczeniach zamkniętych, przy świetle dziennym lub sztucznym, w stałych warunkach atmosferycznych, w pozycji stojącej. Wymagana jest dobra kondycja fizyczna.