

Technik handlowiec

Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK): CZWARTY



KWALIFIKACJE

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży HAN.02. Prowadzenie działań handlowych

Kształcenie w zawodzie **TECHNIK HANDLOWIEC** odbywa się:

- w pięcioletnim technikum;
- w dwuletniej branżowej szkole II stopnia dla absolwentów trzyletniej branżowej szkoły pierwszego stopnia;
- na kwalifikacyjnych kursach zawodowych.

GŁÓWNE ZADANIA I CZYNNOŚCI ZAWODOWE

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie technik handlowiec powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych: w zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:

- a) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
- b) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;

i

w zakresie kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych:

- a) planowania działań sprzedażowych i monitorowanie ich efektów,
- b) organizowania i prowadzenia działań handlowych,
- c) aktywnej komunikacji z klientem biznesowym.

PREDYSPOZYCJE DO WYKONYWANIA ZAWODU

- uczciwość;
- rzetelność;
- sumienność;
- wysoka kultura osobista;
- wysoki poziom umiejętności negocjacyjnych;
- komunikatywność;
- systematyczność;
- dyspozycyjność;
- samodzielność;
- dobra organizacja pracy;
- dokładność;
- umiejętność rozwiązywania sytuacji konfliktowych;
- znajomość sprzedawanych produktów;
- znajomość technik sprzedażowych;
- nienaganna prezencja.

WARUNKI PRACY

Będziesz pracować:

- w kontakcie z klientem;
- zespołowo;
- w budynku, ale także na zewnątrz;
- wykorzystując umiejętności demonstracyjne;
- wykorzystując prawo jazdy kategorii B, gdyż technik handlowiec musi często przemieszczać się pomiędzy poszczególnymi kontrahentami;
- w systemie prowizyjnym z wynagrodzeniem uzależnionym od liczby sprzedanych produktów czy usług.

MOŻLIWOŚCI PRACY W ZAWODZIE

Możesz pracować między innymi:

- w punktach sprzedaży detalicznej;
- w hurtowniach i magazynach;
- w agencjach reklamowych lub marketingowych;
- w działach handlu i marketingu;
- w bankach;
- w przedsiębiorstwach finansowych;
- w firmach farmaceutycznych;
- we własnej firmie.