

EDUKACYJNE FORUM KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH

MULTIMEDIALNY KATALOG ZAWODÓW

ZAWÓD: TECHNIK HANDLOWIEC

Program Operacyjny Kapitał Ludzki
Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty
Działanie 3.4 Otwartość systemu edukacji w kontekście uczenia się przez całe życie
Poddziałanie 3.4.3 Upowszechnianie uczenia się przez całe życie





ZADANIA ZAWODOWE



ŚRODOWISKO PRACY



MASZYNY I NARZĘDZIA

Sprawdź
swoją wiedzę

Wywiad
posłuchaj,
przeczytaj, zobacz



TECHNIK HANDLOWIEC



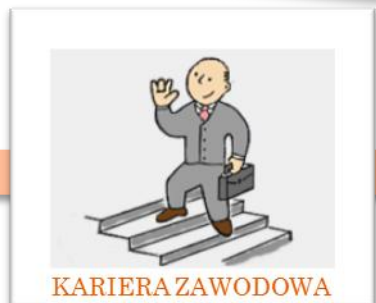
PREDYSPOZYCJE



LITERATURA



CZY WIESZ, ŻE ...?



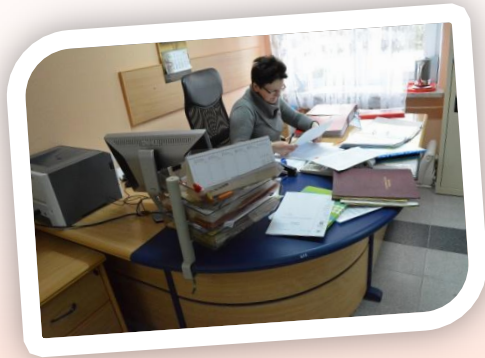
KARIERA ZAWODOWA



WARUNKI FIZYCZNE

CZYM ZAJMUJE SIĘ **TECHNIK HANDLOWIEC**?

ZADANIA ZAWODOWE:



- prowadzenie dokumentacji księgowej związanej z prowadzoną działalnością,
- zajmowanie się opracowaniem akcji promocyjnych związanych z prowadzoną działalnością,
- prowadzenie rozmów z kontrahentami,
- odpowiedzialność za dokumentację personalną pracowników.



JAKA JEST SPECYFIKA ŚRODOWISKA PRACY TECHNIKA HANDLOWCA?

Miejsce wykonywania pracy

Technik handlowiec pracuje głównie wewnątrz pomieszczeń. Wszelkie działania zawodowe prowadzone są zazwyczaj w biurach. W zależności od zajmowanego stanowiska istnieje czasami konieczność przemieszczania się (spotkania z kontrahentami).



Charakter pracy

Osoba pracująca w zawodzie technika handlowca pracuje indywidualnie z kontrahentami i współpracownikami. Podejmuje decyzje i nawiązuje współpracę z innymi.



JAKA JEST SPECYFIKA ŚRODOWISKA PRACY TECHNIKA HANDLOWCA?

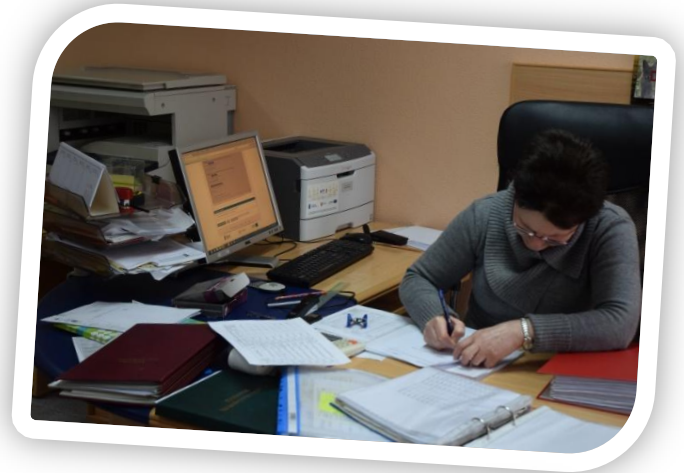
Możliwości zatrudnienia

- firmy kontrolujące punkty handlowe i usługowe,
- inspekcje pracy,
- działalność handlowa lub usługowa,
- działalność produkcyjna.



Stanowiska pracy

- sprzedawca,
- handlowiec,
- przedstawiciel handlowy,
- doradca.



JAKA JEST SPECYFIKA ŚRODOWISKA PRACY TECHNIKA HANDLOWCA?

Czas pracy

Pracownik pracuje zazwyczaj w systemie 8-godzinnym. Zdarza się, że jest to praca w systemie zmianowym.



Zarobki

Pracownik w tym zawodzie może zarabiać ok. 2 422 zł netto miesięcznie. Wynagrodzenie uzależnione jest od miejsca pracy (<http://www.pensje.net/>).

Czynniki zagrażające zdrowiu

W pracy technika handlowca nie występują czynniki zagrażające zdrowiu.



JAKICH MASZYN I NARZĘDZI UŻYWA TECHNIK HANDLOWIEC?



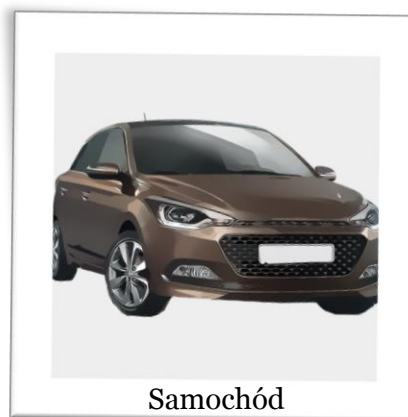
Komputer



Telefon



Fax



Samochód



Komputer

urządzenie służące do prowadzenia dokumentacji handlowej.



MASZYNY, NARZĘDZIA, MATERIAŁY

Telefon

służy do nawiązywania kontaktu z klientami,
kontrahentami.



Fax

urządzenie przeznaczone do przesyłania potwierdzeń zamówień, ustaleń z kontrahentami itp.



Samochód

służy do sprawnego przemieszczania się do kontrahentów.



JAKIE PREDYSPOZYCJE POWINIEN POSIADAĆ TECHNIK HANDLOWIEC?

Technik powinien być zaradny, otwarty, komunikatywny i rzetelny.

Niezbędne są: umiejętności zarządcze, umiejętność pracy w stresie i radzenie sobie w trudnych sytuacjach.

Cechami niezbędnymi w tym zawodzie są:

- samodzielność,
- dokładność,
- opanowanie,
- uczciwość,
- odpowiedzialność,
- skrupulatność.



JAKIE WARUNKI FIZYCZNE SĄ NIEZBĘDNE W TYM ZAWODZIE?



- Osoba, która chce pracować w tym zawodzie powinna cieszyć się dobrym zdrowiem.
- Schorzenia takie jak: zaburzenia dużego stopnia narządów układu fizjologicznego, zaburzenia dużego stopnia kończyn dolnych oraz średniego i dużego stopnia kończyn górnych, upośledzenie umiarkowane i lekkie, upośledzenie narządów mowy i wzroku mogą utrudniać wykonywanie zadań zawodowych technika handlowca.



INFORMACJE DLA OSÓB Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIĄ

- Istnieje możliwość kształcenia dla osób niepełnosprawnych. Możliwości dalszego zatrudnienia uzależnione są od stanowiska, jakie osoba niepełnosprawna mogłaby zajmować oraz stopnia niepełnosprawności.



JAK ZOSTAĆ TECHNIKIEM HANDLOWCEM?

GIMNAZJUM

Technikum - 4 lata
Egzaminy potwierdzające kwalifikacje A.18, A.22.

Technik
handlowiec

Istnieje możliwość uzyskania kwalifikacji na Kwalifikacyjnym Kursie Zawodowym.

JAKIE SĄ MOŻLIWOŚCI ROZWOJU W TYM ZAWODZIE?

Aby podjąć naukę na studiach wyższych należy zdać egzamin maturalny.

1. Studia wyższe zawodowe (licencjat) np. Marketing, Logistyka, Zarządzanie.

2. Studia wyższe uzupełniające (magister) np. Finanse, Rachunkowość, Logistyka, PR, Reklama, Prawo, Administracja.

3. Studia podyplomowe np. Prawo handlowe.

4. Kursy i szkolenia kwalifikacyjne.



CZY WIESZ, ŻE...?

CIEKAWOSTKI



- Najprężniej rozwijającą się gałęzią handlu, jest handel elektroniczny.
- W klasyfikacji PKD w dziale 47 opisane są wszystkie możliwe rodzaje handlu w Polsce.
- Na przestrzeni ostatnich 10 lat zmniejszyła się ilość sklepów w Polsce.
- Znacząco zwiększyła się liczba sklepów wielkopowierzchniowych (galerii handlowych).



CO CZYTAĆ?

LITERATURA FACHOWA



- „Regulamin sprzedaży sklepu”, R. Mroczkowska
- „Rozmowy z Mistrzem Sprzedaży”, A. Bednarski
- „Techniki Zakupu”, L. Rosell
- „Mistrz sprzedaży”, A. Bednarski
- „BIZNES czyli sztuka budowania relacji”, M. Brzeziński



BIBLIOGRAFIA



- Podstawa programowa kształcenia w zawodzie, opracowana na podstawie dokumentu z dnia 7 lutego 2012 r.
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2011 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego z późn. zmianami.
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie CKE, <http://www.cke.edu.pl/index.php/informatory-left/egzamin-zawodowy>
- Materiały projektu „Poznaj swoje zainteresowania i świat szkolnictwa zawodowego”, www.gimnazjum2.lublin.pl/efs/prezentacja
- Strony internetowe szkół prowadzących kształcenie w poszczególnych zawodach.
- „Podręcznik oceny zawodów z punktu widzenia różnych rodzajów niepełnosprawności. Zeszyty informacyjno-metodyczne doradcy zawodowego” (http://wupszczecin.home.pl/poradnik_gci/5_zeszyty_informacyjno_metodyczne/zeszyt_14.pdf).
- <http://www.pensje.net/>
- <http://pl.globalquiz.org/>



WYWIAD Z TECHNIKIEM HANDLOWCEM

1. Dlaczego wybrał Pan zawód handlowca?

Zajmuję takie dziwne stanowisko, które nazywa się inżynier sprzedaży. Jest sprzedaż systemów monitoringu i zabezpieczeń. Branża ta wymaga obszernej ogólnej wiedzy technicznej, jeśli chodzi o systemy alarmów, monitoringu, przeciwpożarowe, kontroli dostępu, rejestracji czasu pracy. Zajmujemy się także nagłośnieniami i dźwiękowymi systemami ostrzegawczymi, chodzi o to, że system można wykorzystać do puszczenia przez głośnik muzyki na terenie centrum handlowego, a także do włączenia ostrzeżenia, jeśli się pali. Można też zaprogramować cały plan ewakuacyjny, który w różnych strefach skieruje ludzi do odpowiednich wyjść.

2. Czy ktoś doradzał Panu ten wybór?

Szukałem pracy, która po pierwsze będzie otwierała fajne możliwości zawodowe i będzie łączyła moje umiejętności i wiedzę techniczną oraz doświadczenia w handlu, które miałem wcześniej. Szukałem też pracy, która nie będzie nudna, bo na przykład dla mnie programowanie jest nudne. Tak samo praca przy bazach danych, którą wykonywałem - płace były bardzo dobre, ale mnie to nudziło. Trzeba takie zajęcia naprawdę bardzo lubić i tylko tym żyć. Ja szukałem dla siebie czegoś bardziej dynamicznego i dlatego zdecydowałem się zostać handlowcem. Ta praca z jednej strony jest dobrze płatna, a z drugiej wymaga fachowej wiedzy technicznej. Połączenie tych dwóch aspektów nie jest często spotykane, co sprawia, że specjalista w tej dziedzinie jest w cenie. Mieliśmy w firmie pracowników, którzy byli bardzo dobrymi handlowcami, ale kładli się na zagadnieniach technicznych. Byli też pracownicy, którzy mieli olbrzymią wiedzę techniczną, ale nie byli w stanie jej sprzedać ani rozmawiać z ludźmi.

3. Na czym polega praca handlowca?

My pracujemy z firmami, które są wykonawcami dużych systemów monitoringu i innych. Możemy sami szukać takich firm lub czekać, aż one zgłoszą się do nas. Firma w której pracuję działa na rynku od kilkunastu lat, ma dużą bazę klientów i najczęściej jest tak, że zainteresowany sam do nas przychodzi, czy wysyła zapytanie ofertowe. Szukamy nowych możliwości zbytu, ale pierwszeństwo ma obsługa klienta, z którym jesteśmy związani wcześniejszą współpracą. W tym momencie obrabianie bieżących spraw i zapytań ofertowych pochłania 80% mojego czasu. Współpraca z taką firmą może polegać na różnych rzeczach. W takiej firmie, która zajmuje się na przykład integracją systemów prowadzimy szkolenia dla instalatorów z systemów, które sprzedajemy. My musimy wiedzieć, jak dany system uruchomić, jak to działa, jak postawić macierze, jakie kamery dać w jakie miejsca, czy potrzebne będą kamery z podczerwienią. Klient zgłasza się do nas z projektem. Najczęściej jest tak, że wykonawca systemu przekazuje nam dokumentację przetargową, wszystkie warunki techniczne, specyfikacje, a my na tej podstawie opracowujemy kosztorys. Dobieramy sprzęt spełniający wymagania

określone w projekcie. Taki wykonawca przystępuje do przetargu z tym, co my mu opracowaliśmy. Handlowiec dobiera sprzęt, wycenia go, przedstawia klientowi ofertę. Po przedstawieniu oferty pilnujemy dalej tematu, sprawdzamy kto dany przetarg wygra. Jeśli wygra firma, dla której przygotowaliśmy dokumentację to dobrze. Musimy pilnować kolejnych etapów realizacji, dogadać kwestię płatności, dostaw. Chodzi raczej o sprawdzenie, czy inne pionierzy firmy na przykład logistyka czy dyrektor handlowy, wywiązują się ze swoich zadań zgodnie z życzeniem klienta. Jeśli przetarg wygra firma spoza kręgu naszych klientów również staramy się zwrócić do takiego podmiotu. Zwracamy się z zapytaniem, czy taka firma ma swojego dostawcę, czy możemy im coś zaoferować. Poza atrakcyjną ceną staramy się zaoferować klientowi także obsługę posprzedażową. Jeśli klient będzie miał jakiś problem z tym, co my oferujemy, zawsze może zwrócić się o fachową pomoc. Są to nierzadko systemy po kilkaset tysięcy złotych, może się okazać, że jakiś jeden element nie działa prawidłowo, a przez to cały system nie działa prawidłowo. Klient nie może oddać na czas całego systemu, co wiąże się z wysokimi karami umownymi. Obsługujemy duże obiekty, lotniska, sądy, szpitale, wszystko tam musi być zrobione na czas. Oferujemy coś, co jest poza ceną, możemy do klienta przyjść, pomóc, skonfigurować, wytłumaczyć. Prowadzimy szkolenia dla osób, które pracują bezpośrednio przy montażu. Kolega, który zajmuje się systemami przeciwpożarowymi już ponad 10 lat prowadził takie szkolenie dla kilku firm. Instalatorzy z tych firm przyjechali do nas i osoba prowadząca szkolenie wprowadzała ich w tajniki, takie jak to, że weszła jakaś nowa wersja oprogramowania do centrali przeciwpożarowej określonego producenta. To tłumaczył tym obytym, a nowozatrudnionym opowiedział o całej filozofii o czujkach, o podłączeniach i to jak to wszystko się instaluje. Robi się to po to, żeby taka firma nie musiała tego robić. Dla firmy, która kupuje od nas sprzęt jest to wygodne, bo nie muszą szkolić sami swoich ludzi, nie muszą utrzymywać etatu szkoleniowca, bo wiedzą, że my będziemy na bieżąco z tymi tematami.

4. Czy miał Pan jakieś wyobrażenia na temat warunków pracy w tym zawodzie?

Myslałem, że będzie gorzej. Nie mamy tak naprawdę do czynienia z klientem końcowym. Mamy kontakt z wykonawcami, jesteśmy tak naprawdę dystrybutorem, pośrednikiem. Mówiąc kolokwialnie, mamy kontakt z ludźmi, którzy czają bazę. Nie muszą takiej osobie opowiadać od początku świata zasad działania danego systemu, czy opowiadać, jaki parametr w kamerze odpowiada za to, czy coś innego. Dużo łatwiej i przyjemniej pracuje się z fachowcami. To, że to nie będzie osiem godzin pracy, to wiedziałem już po rozmowie kwalifikacyjnej. Jest to taki charakter pracy, który wymaga, żebyśmy byli dostępni jak najdłużej. Wynika to z tego, że pracownicy naszych odbiorców często nie kończą swojej pracy do 16:00 i ewentualne problemy również mogą zdarzyć się po południu. Staramy się pracować od 8:00 do 16:00, ale zdarzają się telefony i o 21:00. Wiedziałem, jak to będzie wyglądało. Przy tym charakterze pracy pracujemy w systemie premiowym, czyli to wszystko co zrobimy więcej odbije się pozytywnie na wypłacie.

5. Co wpływa na satysfakcję z wykonywanego zawodu?

To, że jest bardzo różnorodny charakter tego co robi się na co dzień. Raz siedzę, patrzę się w komputer cztery godziny, tworzę zestawienia w excelu. Następnie biorę te zestawienia, drukuję, wkładam w firmową teczkę i jadę rozmawiać z prezesem wielkiej fabryki. Wtedy robi się po prostu ciekawiej. Poza tym jeździmy po konferencjach, szkoleniach. Bierzymy udział w targach, które prezentują nowości technologiczne na rynku. Nie ma monotonii, że codziennie człowiek robi tą samą rzecz przez 8 godzin. Wiem mniej więcej w jakim kręgu czynności będę się poruszał, ale dzień nie jest podobny do dnia.

6. Jakie wymagania stawiane są osobie, która chciałaby pracować na takim stanowisku?

Wymagania mogą być różne w zależności od branży w jakiej dany handlowiec chce pracować. W mojej branży na przykład konieczna jest wiedza techniczna, praktyczne umiejętności techniczne. Do tego oczywiście miks umiejętności sprzedażowych. Umiejętność rozmowy z klientem. Akurat ta branża, którą się zajmuję nie wymaga stosowania jakiś typowych technik manipulacji, bo bronimy się produktem, fachową wiedzą. Nie musimy czarować i wciskać komuś produkt, o którego wartości sami nie jesteśmy przekonani. Jak to się mówi, nie muszę wciskać Murzynowi piasku z karnetem na solarium. Wystarczy, że jesteśmy dobrzy w tym co robimy i mamy wartościowy produkt. Inna wiedza będzie potrzebna handlowcowi w branży budowlanej, inna w motoryzacyjnej. Ale oczywiście trzeba potrafić klienta odpowiednio zagadać.

7. Jakie wady zawodu może Pan wskazać?

Przedłużone godziny pracy można traktować jako wadę, ale wiadomo kto się na co godzi. Wiadomo, że czasami trzeba sięgnąć i jakieś zestawienie przygotować po godzinach, bo wcześniej nie było na to czasu. Są takie rzeczy, które trzeba wysłać terminowo, bo na przykład firma startuje do przetargu i ma nieprzekraczalny termin na złożenie oferty. Jeśli wiem, że następnego dnia rano nie będę miał na to czasu, bo mam po kolei spotkania z klientami, to siedzę i robię tak, aby klient miał to u siebie na mailu, kiedy rano włączy komputer.

8. A jakie są zalety?

Przede wszystkim system wynagradzania. Po pierwsze musi być zarobek, żeby człowiek chciał pracować. W moim przypadku zaraz za tym idzie satysfakcja, że robi się fajne rzeczy, które dla mnie osobiście są bardzo interesujące. Im bardziej specjalistyczna wiedza jest konieczna do wykonywania pracy handlowca, tym trudniejszy jesteśmy do zastąpienia. Kiedy pracowałem przy bazach danych robiłem rzeczy, które może wykonać student kierunków informatycznych z plus, minus rocznym doświadczeniem zawodowym. Wiedzy, którą zdobyłem w tej pracy, nie zdobyłbym na żadnych studiach. Zaletą jest też to, że pracujemy z profesjonalistami.

9. Czy jest to zajęcie rozwojowe?

Handlowcem można zostać kończąc każdy możliwy kierunek studiów. Łącząc na przykład wykształcenie techniczne z pracą handlowca możemy oczekiwać naprawdę przyzwoitych zarobków. Im bardziej specjalistyczna branża tym lepiej. W tej branży jest bardzo duża rotacja pracowników, więc stosunkowo łatwo jest znaleźć pracę. W moim odczuciu najlepiej jest połączyć sprzedaż z jakąś branżą, którą się interesujemy. Będziemy wtedy bardziej wiarygodni dla klienta. Uważam, że jest to zawód bardzo rozwojowy i dobrze płatny.

Dziękuję za wywiad.



SPRAWDŹ SWOJĄ WIEDZĘ - QUIZY

Zapoznałeś się z charakterystyką zawodu. Teraz sprawdź swoją wiedzę i predyspozycje do zawodu rozwiązując quizy interaktywne.

