

A.26 SPRZEDAŻ PRODUKTÓW I USŁUG REKLAMOWYCH



OPIS KWALIFIKACJI

W toku kształcenia uzyskuje się wiedzę i umiejętności z zakresu:

- przygotowania ofert oraz prowadzenia sprzedaży produktów i usług reklamowych dla potrzeb różnych typów mediów
- korzystania z różnych źródeł informacji o usługach i produktach reklamowych oraz narzędzi marketingowych
- identyfikowania potrzeb klientów
- realizacji zleceń na potrzeby przeprowadzenia kampanii reklamowych
- prowadzenia negocjacji i przygotowania umów sprzedaży produktów i usług
- stosowania metod kalkulacji cen

CZYNNOŚCI ZAWODOWE

Zdobycie kwalifikacji uprawnia do:

- opracowania analiz ekonomicznych i marketingowych, zbierania informacji o kliencie oraz identyfikowania jego potrzeb
- prowadzenia i aktualizacji bazy danych klientów
- pozyskiwania zleceń, doradzania przy podejmowaniu decyzji zakupu usług reklamowych
- opracowywania cenników produktów reklamowych oraz ich sprzedaży
- przygotowania oferty handlowej zgodnej z oczekiwaniami klienta
- prezentowania produktów w formie prezentacji multimedialnych

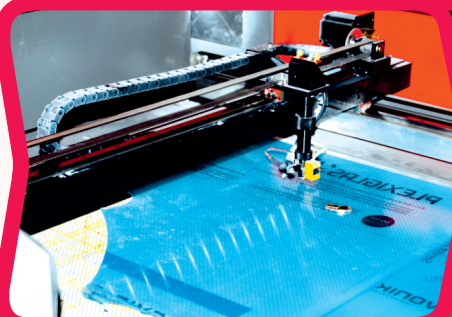


WARUNKI PRACY

- czas pracy: często brak stałych godzin pracy, uzależnione są od terminu wykonania zlecenia
- strój roboczy/służbowy: niewymagany
- środowisko pracy: współpraca z ludźmi, kierowanie pracą zespołową
- charakter pracy: praca umysłowa, praca fizyczna
- miejsce wykonywania pracy: pokoje biurowe, hale targowe, konieczność częstego przemieszczania się (spotkania z klientami)
- czynniki szkodliwe: praca przy sztucznym oświetleniu, promieniowanie ekranów monitorów
- narzędzia, urządzenia wykorzystywane w pracy: komputer z zainstalowanym oprogramowaniem graficznym, telefon, rzutnik multimedialny, tablica interaktywna, kserokopiarka, drukarka, deska kreślarska, sztalugi malarskie,

MOŻLIWE MIEJSCA ZATRUDNIENIA

agencje reklamowe, działy marketingu i reklamy przedsiębiorstw handlowych i usługowych, biura ogłoszeń i działy promocji środków masowego przekazu, agencje scenariuszowe, biura graficzne, agencje do spraw kontaktów z prasą i kształtowania opinii publicznej (PR)



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



OŚRODEK
ROZWOJU
EDUKACJI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



CECHY DOBREGO PRACOWNIKA:

- pracowitość, sumienność, punktualność
- odpowiedzialność za powierzone obowiązki
- samodzielność, umiejętność organizacji pracy
- umiejętność pracy w zespole, komunikatywność
- zaangażowanie, konsekwencja, zdecydowanie
- spostrzegawczość, koncentracja
- podporządkowanie się regułom i normom
- odporność na stres
- ambicja, chęć zdobywania wiedzy

DODATKOWE PRZYDATNE UMIEJĘTNOŚCI:

- kreatywność
- zdolności plastyczne, poczucie estetyki
- znajomość języków obcych
- umiejętności negocjacyjne i organizatorskie
- posiadanie prawa jazdy

WYMAGANIA ZDROWOTNE:

- wysoka sprawność ruchowa
- prawidłowa koordynacja wzrokowo-ruchowa

PRZECIWWSKAZANIA ZDROWOTNE:

- wady wzroku nieskorygowane szklami
- brak widzenia obuocznego
- niedosłuch
- znaczne wady wymowy
- nadmierna pobudliwość
- zaburzenia równowagi
- choroby układów: nerwowego, mięśniowego, oddechowego, kostno-stawowego, ruchu, krążenia



ŚCIEŻKI UZYSKANIA I POTWIERDZANIA KWALIFIKACJI ORAZ MOŻLIWOŚCI DALSZEGO KSZTAŁCENIA

Gimnazjum

Technikum - 4 lata
Egzaminy potwierdzające kwalifikacje A.26, A.27

Technik
organizacji reklamy

Kwalifikację A.26 można uzyskać na Kwalifikacyjnym Kursie Zawodowym (430 h)

PO ZDANIU EGZAMINU MATURALNEGO ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ KONTYNUOWANIA NAUKI MIĘDZY INNYMI NA STUDIACH WYŻSZYCH. PRZYKŁADOWE KIERUNKI ZWIĄZANE Z KWALIFIKACJĄ:

Papiernictwo i poligrafia, Psychologia w biznesie, Reklama, Dialog i doradztwo społeczne, Marketing i zarządzanie, Zarządzanie zasobami ludzkimi, Marketing i komunikacja rynkowa, Analityka społeczna i internetowa, Dziennikarstwo i komunikacja społeczna, Komunikacja wizerunkowa