

A.22 PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI HANDLOWEJ



OPIS KWALIFIKACJI

W toku kształcenia uzyskuje się wiedzę i umiejętności z zakresu:

- prawa pracy i prawa handlowego
- reklamy i działań marketingowych
- obrotu towarami i usługami
- księgowości i zasad rozliczania działalności
- sporządzania dokumentacji księgowej, finansowej, kadrowej
- prowadzenia ksiąg ewidencji
- przygotowywania oraz przestrzegania planów rzeczowych i finansowych

CZYNNOŚCI ZAWODOWE

Zdobycie kwalifikacji uprawnia do:

- zarządzania dokumentacją związaną z prowadzoną działalnością
- opracowywania planów rzeczowych oraz planów finansowych
- przygotowywania dokumentacji księgowej
- prowadzenia ksiąg ewidencyjnych
- zatrudniania pracowników
- przygotowywania kampanii promocyjnych
- rozliczania kosztów utrzymania działalności
- prowadzenia zaopatrzenia działalności gospodarczej
- reprezentowania działalności w środowisku



WARUNKI PRACY

- czas pracy: zazwyczaj 8 godzin dziennie
- strój roboczy/służbowy: niewymagany
- środowisko pracy: praca indywidualna, współpraca z innymi podmiotami
- charakter pracy: praca umysłowa, praca siedząca
- miejsce wykonywania pracy: praca wewnątrz pomieszczeń
- czynniki szkodliwe: brak znacznych czynników szkodliwych
- narzędzia, urządzenia wykorzystywane w pracy: komputer, kasa fiskalna, drukarka, fax, telefon

MOŻLIWE MIEJSCA
ZATRUDNIENIA

firmy kontrolujące punkty handlowe i usługowe, Inspekcje Pracy,
działalność handlowa lub usługowa, działalność produkcyjna



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
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów
- posiadanie prawa jazdy

WYMAGANIA ZDROWOTNE:

- ogólnie dobry stan zdrowia
- ogólna sprawność fizyczna

PRZECIWWSKAZANIA ZDROWOTNE:

- upośledzenie w stopniu ciężkim
- zaburzenia dużego stopnia układu fizjologicznego
- zaburzenia dużego stopnia kończyn dolnych i dużego stopnia kończyn górnych
- zaburzenia psychiczne
- stany depresyjne

„Mój ojciec był właścicielem zakładu zajmującego się produkcją butów. Od zawsze miałem więc kontakt z firmą i przyglądałem się jego pracy. Nieraz pomagałem też ojcu przy pracy. Tata powiedział, że przepisze na mnie firmę, jeżeli będę umiał o nią zadbać. Zdecydowałem się na szkołę o tym kierunku, by jak najlepiej kierować rodzinną firmą.”

Grzegorz, technik handlowiec



ŚCIEŻKI UZYSKANIA I POTWIERDZANIA KWALIFIKACJI ORAZ MOŻLIWOŚCI DALSZEGO KSZTAŁCENIA

Gimnazjum

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

Technik handlowiec

Kwalifikację A.22 można uzyskać na Kwalifikacyjnym Kursie Zawodowym (320 h)

PO ZDANIU EGZAMINU MATURALNEGO ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ KONTYNUOWANIA NAUKI MIĘDZY INNYMI NA STUDIACH WYŻSZYCH. PRZYKŁADOWE KIERUNKI ZWIĄZANE Z KWALIFIKACJĄ: Marketing, Zarządzanie, Finanse, Rachunkowość, Logistyka, Public Relations, Reklama, Prawo, Administracja