

# A.18 PROWADZENIE SPRZEDAŻY



## OPIS KWALIFIKACJI

W toku kształcenia uzyskuje się wiedzę i umiejętności z zakresu:

- prowadzenia działalności gospodarczej
- szacowania, przygotowywania i realizowania zamówień
- przygotowywania, kontrolowania i eksponowania towarów
- zasad magazynowania towarów przeznaczonych do sprzedaży
- zasad kontaktów z klientami
- prawa: handlowego, pracy, konsumenckiego, VAT

## CZYNNOŚCI ZAWODOWE

Zdobycie kwalifikacji uprawnia do:

- zamawiania towarów sprzedażowych
- kontrolowania jakości towarów oraz ich ilości w magazynach
- prezentowania oferty handlowej
- uczestniczenia w przetargach i rozmowach handlowych
- kontaktu z klientem indywidualnym
- organizowania transportu towaru
- prowadzenia dokumentacji księgowej i zaopatrzeniowej
- prowadzenia działań marketingowych



## WARUNKI PRACY

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

## MOŻLIWE MIEJSCA ZATRUDNIENIA

firmy kontrolujące punkty handlowe i usługowe, hurtownie z artykułami spożywczymi i przemysłowymi, 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:

- wysoki poziom kultury osobistej
- zdolności negocjatorskie
- nienaganna prewencja
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów
- uzdolnienia rachunkowe

#### WYMAGANIA ZDROWOTNE:

- ogólnie dobry stan zdrowia
- ogólna sprawność fizyczna

#### PRZECIWWSKAZANIA ZDROWOTNE:

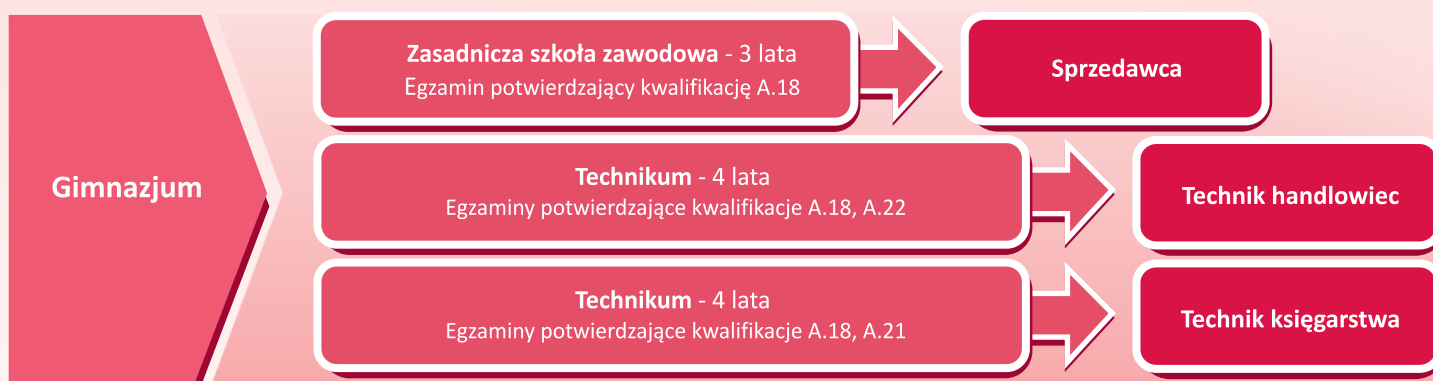
- zaburzenia dużego stopnia kończyn dolnych
- zaburzenia psychiczne
- upośledzenie w stopniu ciężkim
- zaburzenia dużego stopnia układu fizjologicznego
- stany depresyjne



*„Polecam ten zawód osobom, które lubią uparcie dążyć do celu i które mają umiejętności przywódcze. Uważam, że najpierw powinno się spróbować pracy jako handlowiec u kogoś, a dopiero potem wykorzystać nabyte doświadczenie przy założeniu własnego przedsiębiorstwa.”*

Grzegorz, technik handlowiec

### ŚCIEŻKI UZYSKANIA I POTWIERDZANIA KWALIFIKACJI ORAZ MOŻLIWOŚCI DALSZEGO KSZTAŁCENIA



Kwalifikację A.18 można uzyskać na Kwalifikacyjnym Kursie Zawodowym (700 h)

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

Marketing, Handel zagraniczny, Zarządzanie, Finanse, Rachunkowość, Logistyka, Prawo, Administracja, Transport międzynarodowy