

Sprzedawca

Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK): TRZECI



KWALIFIKACJE

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

Kształcenie w zawodzie **SPRZEDAWCA** odbywa się:

- w trzyletniej branżowej szkole pierwszego stopnia;
- na kwalifikacyjnych kursach zawodowych.

GŁÓWNE ZADANIA I CZYNNOŚCI ZAWODOWE

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

- 1) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży;
- 2) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży.

PREDYSPOZYCJE DO WYKONYWANIA ZAWODU

- uczciwość;
- rzetelność;
- sumienność;
- wysoka kultura osobista;
- dobra kondycja psychiczna i fizyczna;
- komunikatywność;
- systematyczność;
- podzielność uwagi;
- samodzielność;
- dobra organizacja pracy;
- cierpliwość;
- dokładność;
- umiejętność rozwiązywania sytuacji konfliktowych;
- znajomość sprzedawanych produktów.

WARUNKI PRACY

Będziesz pracować:

- w kontakcie bezpośrednim z klientem;
- zarówno indywidualnie, jak i zespołowo;
- w budynku, ale również na zewnątrz (np. targowiska);
- w stałych godzinach, w systemie pracy zmianowej;
- wykonując jednocześnie wiele różnorodnych czynności w niewielkim odstępie czasu;
- ponosząc odpowiedzialność materialną za powierzone mienie.

MOŻLIWOŚCI PRACY W ZAWODZIE

Możesz pracować między innymi:

- w kioskach;
- na targowiskach;
- w sklepach;
- w marketach;
- w magazynach hurtowni;
- we własnej firmie;
- prowadząc działalność gospodarczą na rzecz większych firm.

ŚCIEŻKI KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA

ŚCIEŻKA DLA ABSOLWENTÓW SZKÓŁ PODSTAWOWYCH

**OŚMIOLETNIA SZKOŁA
PODSTAWOWA**



**TRZYLETNIA SZKOŁA
BRANŻOWA PIERWSZEGO
STOPNIA**

kształcząca w zawodzie sprzedawca
oraz zdanie egzaminu zawodowego
z zakresu kwalifikacji
HAN.01. Prowadzenie sprzedaży