



# Technik handlowiec

## E-COMMERCE sprzedaż internetowa

Symbol cyfrowy zawodu: 522305

### OPIS ZAWODU

Technik handlowiec wykonuje prace związane z kompleksową obsługą klientów punktów sprzedaży detalicznej, drobnodetalicznej, hurtowej i sklepów internetowych. Handlowiec potrafi zrealizować zamówienie klienta, sporządzić dokumenty sprzedaży, dokumenty handlowe i magazynowe oraz dokonać niezbędnych rozliczeń, opracować ofertę handlową zgodnie z potrzebami klientów, zamówić towary i usługi na podstawie oferty handlowej, prowadzić negocjacje handlowe, działania promocyjne przedsiębiorstwa handlowego, przyjąć reklamację i przeprowadzić postępowanie reklamacyjne, przeprowadzić inwentaryzację, określać koszty i przychody działalności handlowej.

### Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie technik handlowiec

- **HAN.01.** Prowadzenie sprzedaży
- **HAN.02.** Prowadzenie działań handlowych

### Zadania zawodowe

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie technik handlowiec powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych

#### - w zakresie kwalifikacji HAN.01.

- wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
- przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży.

#### - w zakresie kwalifikacji HAN.02.

- planowania działań sprzedażowych i monitorowanie ich efektów,
- organizowania i prowadzenia działań handlowych,
- aktywnej komunikacji z klientem biznesowym
- E-COMMERCE sprzedaż internetowa; nauczysz się:
  - tworzyć sklep internetowy na platformie,
  - prowadzić aukcje internetowe,
  - obsługiwać Social Media,
  - prowadzić sprzedaży internetową,
  - prowadzić usługi copywritingowe.

### Praktyki zawodowe

Miejsce realizacji praktyk zawodowych: – przedsiębiorstwa handlowe oraz inne podmioty stanowiące potencjalne miejsce zatrudnienia absolwentów szkół prowadzących kształcenie w zawodzie.

Liczba tygodni przeznaczonych na realizację praktyk zawodowych: 8 tygodni (280 godzin).

### Możliwości uzyskiwania kwalifikacji w zawodzie technik handlowiec oraz dodatkowych kwalifikacji w zawodach w ramach branży

W trakcie nauki uczeń przystępuje do egzaminu zawodowego w zakresie każdej wyodrębnionej kwalifikacji oddzielnie.

Po zdaniu egzaminu zawodowego z obydwu kwalifikacji uczeń otrzymuje certyfikaty potwierdzające uzyskanie kwalifikacji HAN.01. i HAN.02, a po ukończeniu szkoły uzyskuje wykształcenie średnie oraz dyplom **technika handlowca**.

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zakresie kwalifikacji HAN.01.Prowadzenie sprzedaży, po zdaniu egzaminu zawodowego może uzyskać dodatkowo dyplom zawodowy w zawodzie **technik księgarstwa** po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.03. Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej.

### PREDYSPOZYCJE DO WYKONYWANIA ZAWODU

- uczciwość;
- rzetelność;
- sumienność;
- wysoka kultura osobista;
- wysoki poziom umiejętności negocjacyjnych;
- komunikatywność;
- systematyczność;
- dyspozycyjność;
- samodzielność;
- dobra organizacja pracy;

- dokładność;
- umiejętność rozwiązywania sytuacji konfliktowych;
- znajomość sprzedawanych produktów;
- znajomość technik sprzedażowych;
- nienaganna prezencja.

## MOŻLIWOŚCI ZATRUDNIENIA

Zdobyty przez absolwenta zasób wiedzy i umiejętności pozwala na zatrudnienie w:

- firmach handlowych (punkty sprzedaży detalicznej, hurtownie, magazyny)
- firmach farmaceutycznych,
- instytucjach kontroli handlu,
- działach sprzedaży i marketingu firm różnych branż,
- agencjach reklamowych,
- bankach,
- jako zarządzający placówką handlową,
- własna działalność gospodarcza.

Technik handlowiec może być także zatrudniony jako:

- merchandiser,
- telemarketer,
- przedstawiciel handlowy,
- inżynier sprzedaży.

## STUDIA

- Psychologia w biznesie
- Transport i logistyka
- Psychologia sprzedaży i marketingu
- Technologia żywności
- Biotechnologia