

**ZAWÓD: TECHNIK HANDLOWIEC**  
**cykl kształcenia: 4 lata**  
**symbol cyfrowy zawodu: 522305**  
**Innowacja pedagogiczna: „Makler giełdowy”**

**Kwalifikacje**

- A.18 Prowadzenie sprzedaży
- A.22 Prowadzenie działalności handlowej

**Przedmioty w zakresie rozszerzonym**

Języki obce: angielski, niemiecki – do wyboru  
Geografia

**Tu zdobędziesz umiejętności:**

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie **technik handlowiec** jest przygotowany do wykonywania następujących zadań zawodowych:

1. organizowania prac w zakresie przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;
2. sporządzania dokumentacji ekonomiczno-finansowej;
3. wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży;
4. prowadzenia działań reklamowych i marketingowych;
5. organizowania i prowadzenia działalności handlowej
6. zarządzania działalnością handlową przedsiębiorstwa.

**Przedmioty w kształceniu zawodowym teoretycznym**

1. Towar jako przedmiot handlu
2. Organizacja i techniki sprzedaży
3. Obsługa klientów
4. Marketing w działalności handlowej
5. Przedsiębiorca w handlu
6. Język obcy w działalności handlowej (angielski/niemiecki do wyboru)

**Przedmioty w kształceniu zawodowym praktycznym**

1. Pracowania sprzedaży
2. Firma handlowa

**Innowacja pedagogiczna: „Makler giełdowy”**

Program innowacji „Makler giełdowy” pozwoli na nabycie umiejętności z zakresu działalności maklerskiej oraz poznanie możliwości, jakie daje rynek kapitałowy. Uczniowie będą mieli możliwość prowadzenia wirtualnej inwestycji na własny rachunek oraz zarządzania portfelem instrumentów finansowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, a tym samym będą kształtowali postawy maklera giełdowego, jako osoby odpowiedzialnej, działającej zgodnie z etyką zawodową.

Zajęcia odbywać się będą w formie warsztatów w pracowni komputerowej, z wykorzystaniem dostępu do notowań giełdowych za pomocą Szkolnej Internetowej Gry Giełdowej. Planowane są wyjazdy na Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych, do domów maklerskich, banków.

Osoby znające rynek kapitałowy znajdują zatrudnienie nie tylko w domach maklerskich, ale także w funduszach inwestycyjnych, bankach, towarzystwach ubezpieczeniowych czy w firmach doradczych.

### **Miejsca odbywania praktyk**

1. Szkoła organizuje praktyki zawodowe w podmiotach zapewniających rzeczywiste warunki pracy właściwe dla nauczanego zawodu w wymiarze 4 tygodni (160 godzin).
2. Jakość świadczonych usług, profesjonalizm oraz możliwości realizowania się uczniów są priorytetem w wyborze podmiotów do odbywania praktyk zawodowych.
3. Uczniowie decydują, w którym z dostępnych podmiotów chcą odbywać praktyki.

### **Perspektywy zatrudnienia**

**Technik handlowiec** – to odpowiedź na potrzeby rynku pracy, posiadacz dyplomu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie znajdzie pracę w kraju i zagranicą jako:

1. Merchandiser
2. Referent/asystent ds. zaopatrzenia
3. Referent/asystent ds. sprzedaży
4. Referent/asystent ds. obsługi klienta
5. Kupiec
6. Przedstawiciel handlowy
7. Kierownik działu handlowego
8. Zastępca kierownika działu handlowego
9. Specjalista ds. obsługi klienta
10. Specjalista ds. sprzedaży
11. Specjalista ds. zaopatrzenia

### **Miejsca pracy**

1. Własna działalność gospodarcza
2. Dział marketingowy firmy handlowej
3. Dział obsługi klienta firmy handlowej, produkcyjnej, usługowej

Posiadacz dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie **technik handlowiec** wykonuje swoje zadania zawodowe na różnych stanowiskach pracy np.:

**Merchandiserzy** - dbają o właściwą ekspozycję i promocję towarów, zatrudniani są zwłaszcza w dużych placówkach detalicznych.

**Referenci/asystenci handlowi ds. zaopatrzenia** organizują, w przedsiębiorstwach handlowych lub produkcyjno-usługowych zaopatrzenie w potrzebne towary, materiały lub surowce do produkcji.

**Referenci/asystenci ds. sprzedaży** organizują sprzedaż towarów i usług w firmach handlowych lub sprzedaż wyrobów gotowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Pracownicy o dłuższym stażu pracy i wyższych kompetencjach awansują na stanowiska kupców, specjalistów ds. zaopatrzenia lub sprzedaży. Pracując w dziale obsługi klienta, handlowcy koncentrują się na działaniach marketingowych firmy związanych ze sprzedażą.

Handlowcy, posiadający odpowiednio wysokie kompetencje zawodowe oraz doświadczenie, zajmują **stanowiska kierownicze** organizując prace podległych im pracowników.

W pracy **przedstawiciela handlowego** przydatne są umiejętności menedżerskie:, znajomość podstaw psychologii i socjologii (wyczuwanie intencji drugiego człowieka), matematyki (wystawianie rachunków za towar, usługę), prawa i ekonomii. Niezbędne są również takie cechy jak: uprzejmość, takt, umiejętność słuchania i panowania nad sobą, inteligencja emocjonalna, łatwość wypowiedzenia się na piśmie, dobra znajomość terminologii urzędowej

### **Co po technikum?**

Po ukończeniu technikum uczeń może przystąpić do egzaminu maturalnego a następnie kontynuować naukę na studiach wyższych.

Absolwent będzie mógł również uzupełnić swoje kwalifikacje w szkołach policealnych lub na kwalifikacyjnych kursach zawodowych.

### **Procedura zdobywania uprawnień zawodowych**

W trakcie nauki w technikum uczeń zdaje egzaminy w poszczególnych kwalifikacjach. Pierwszy egzamin przeprowadzony jest pod koniec III klasy, zaś drugi w styczniu-lutym klasy IV. Po każdej zdanej kwalifikacji uczeń otrzymuje świadectwo o zdanym egzaminie.

Gdy uczeń zda wszystkie egzaminy otrzyma **dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie technik handlowiec**. Posiadany dyplom pomoże w poszukiwaniach zatrudnienia i świadczy o umiejętnościach ucznia.

Uczeń który uzyska dyplom technika handlowca, aby zdobyć drugi zawód np. technika księgarstwa będzie mógł na **kwalifikacyjnym kursie zawodowym** potwierdzić dodatkową kwalifikację A.21 „Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej”. Wówczas będzie miał dwa zawody.