

**ZAWÓD: TECHNIK HANDLOWIEC**  
**cykl kształcenia: 5 lat**  
**symbol cyfrowy zawodu: 522305**  
**Dodatkowe umiejętności: „Sprzedaż internetowa”**

**Kwalifikacje:**

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

**Języki obce:** angielski, niemiecki, rosyjski – do wyboru

**Przedmioty w zakresie rozszerzonym** – język obcy lub geografia lub matematyka

**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. Bezpieczeństwo i higiena pracy w handlu,
2. Podstawy towaroznawstwa,
3. Organizacja sprzedaży towarów,
4. Sprzedaż towarów,
5. Podstawy zarządzania w handlu,
6. Marketing w handlu,
7. Rachunkowość handlowa,
8. Język angielski zawodowy w handlu.

**Przedmioty w kształceniu zawodowym praktycznym**

1. Pracownia sprzedaży,
2. Pracownia marketingu,
3. Pracownia handlu,
4. Organizacja pracy w hurtowni,
5. Sprzedaż internetowa.

**Miejsca odbywania praktyk**

1. Szkoła organizuje praktyki zawodowe w podmiotach zapewniających rzeczywiste warunki pracy właściwe dla nauczanego zawodu w wymiarze 8 tygodni (280 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 (wycucie 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 wypowiedzania 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 IV klasy, zaś drugi w styczniu-lutym klasy V. Po każdej zdanej kwalifikacji uczeń otrzymuje świadectwo o zdanym egzaminie.

Gdy uczeń zda wszystkie egzaminy otrzyma **dyplom 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 HAN.03. „Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej”. Wówczas będzie miał dwa zawody.