

TECHNIK

HANDLOWIEC



**Charakterystyka
zawodu**

HANDEL TO...

- Źródło i motor cywilizacji.
- Najpotężniejszy sektor gospodarki.
- Główna przyczyna wielu odkryć geograficznych i rozwoju transportu.



HANDEL DZISIAJ

- Po roku 1980 nastąpiła zmiana: produkcję ilościową zastąpiono jakościową.
- Człowiek zaczął być podmiotem pracy i handlu, a nie tanią siłą roboczą.
- Handel dziś nie ma związku z geografiami – za pomocą Internetu handlujemy, nie ruszając się z domu.

DLA LUDZI

Zawód handlowca należy do zawodów typowo **usługowych**.



Ważne zatem dla przyszłego handlowca są cechy:

- komunikatywność,
- kupiecka uczciwość,
- rzetelność, zamiłowanie do porządku,
- odpowiedzialność, dokładność,
- systematyczność w działaniu.

DZISIEJSZY HANDLOWIEC

- Musi być **otwarty** na otaczający go świat oraz **rozumieć** zmieniającą się rzeczywistość gospodarczą,
- Powinien wychodzić naprzeciw przyspieszającemu światu, zdobywać wiedzę, umieć konkurować z innymi, być innowacyjnym w każdej dziedzinie związanej z handlem.

ROZWÓJ ZAWODOWY

Zawód handlowca daje olbrzymie możliwości, ponieważ dziedzin związanych bezpośrednio lub pośrednio z handlem jest bardzo dużo.



ZAWODY POKREWNE

- Handlowiec,
- Sprzedawca,
- Dyrektor marketu
- Dyrektor działu marketu
- Przedstawiciel handlowy
- Pracownik działu obsługi klienta
- Kasjer sklepowy
- Regionalny kierownik sprzedaży



Wymagania psychofizyczne właściwe dla zawodu

- dobry stan zdrowia, aktywność,
- odporność psychiczna, zrównoważenie emocjonalne,
- umiejętność samokontroli i samooceny,
- umiejętność rozwiązywania problemów,
- dobra pamięć, ogólna inteligencja,
- kultura osobista,
- poczucie estetyki, dobra prezencja,

Jeżeli marzysz o karierze w handlu,

musisz:

- być otwarty na innowacje organizacyjno-techniczne i technologiczne,
- podnosić swoje kwalifikacje,
- mieć umiejętności przywódcze,
- wykazać opanowanie w sytuacjach stresowych,

Przeciwwskazania zdrowotne

- brak odporności fizycznej,
- podatność na stres



Technik handlowiec potrafi:



- organizować działalność małej firmy handlowej,
- organizować pracę własną i pracę niewielkich zespołów ludzkich,
- prowadzić negocjacje handlowe,
- posługiwać się językiem obcym w kontaktach z kontrahentami,
- redagować korespondencję handlową w języku polskim i obcym,
- wypełniać dokumenty typowe dla działalności handlowej,

Technik handlowiec potrafi:

- organizować i prowadzić działania reklamowe,
- kształtować właściwe związki firmy handlowej z otoczeniem rynkowym,
- samodzielnie posługiwać się sprzętem komputerowym i jego oprogramowaniem,
- korzystać z informacji o towarach z prospektów, ulotek, poradników oraz kodów informacyjnych,
- rozpoznać właściwe metody odbioru jakościowego, przechowywania i konserwacji towarów,

MIEJSCA PRACY

- punkty sprzedaży detalicznej,
- hurtownie,
- magazyny,
- własna firma handlowa



Handlować można wszystkim!



Dobry produkt nie gwarantuje sukcesu, trzeba go jeszcze umieć opakować, wypromować, zbudować sieć handlową.

- Turystyka, kredyty, transport, usługi telekomunikacyjne to nowe wyzwania dla handlowców!

Dziękuję za uwagę!





EKO_transporter