



Sprzedawca to osoba zajmująca się bezpośrednią i pośrednią obsługą klientów w handlu detalicznym i hurtowym. Sprzedawcy to pracownicy zatrudnieni w sklepach, hurtowniach i supermarketach, osoby realizujące czynności kupna i sprzedaży w imieniu firmy lub przedsiębiorstwa, którzy posiadają umiejętności łączenia swoich wrodzonych kompetencji miękkich z wiedzą i umiejętnościami, jakie nabyli w trakcie edukacji i kariery zawodowej. Dzięki temu z łatwością przychodzi im prowadzenie procesów handlowych: począwszy od nawiązania kontaktu, poprzez przedstawienie oferty i negocjacje handlowe aż do finału, jakim jest sprzedaż i utrzymanie pozytywnych relacji z klientem w przyszłości. Absolwenci tego zawodu są poszukiwani przez pracodawców, którzy cenią pracownika dobrze wykształconego, posiadającego fachową wiedzę towaroznawczą, podzielność uwagi i uzdolnienia rachunkowe, a także komunikatywność, cierpliwość, kulturę osobistą, samodzielność oraz odpowiedzialność za powierzony majątek.

Kwalifikacje uzyskiwane w wyniku kształcenia:

- Kwalifikacja 1:

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

Sylwetka absolwenta

Absolwent kończący szkołę w zawodzie **sprzedawca** będzie przygotowany do wykonywania zadań zawodowych w zakresie:

- pozyskiwanie i obsługiwanie nabywców sprzedawanych produktów w ramach sprzedaży drobnodetalicznej, detalicznej i hurtowej,
- przyjmowanie dostaw towarów, przygotowywanie ich do sprzedaży i wyeksponowanie,
- dokumentowanie obrotu towarowego, wykonywanie operacji rachunkowo- kasowych, rozliczanie i zabezpieczanie utargu,
- przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji lub pośredniczenie w ich załatwianiu,

- dodatkowe uprawnienia w zakresie: nauki języków obcych, operatora wózków widłowych, kurs kwalifikacyjny w zakresie carvingu, baristy, barmana potwierdzony świadectwem kwalifikacji.

Osoby przygotowane do pracy w charakterze sprzedawcy najczęściej są zatrudniani na stanowisku sprzedawcy bądź kasjera – sprzedawcy a także na stanowiskach:

- specjalista ds. sprzedaży,
- przedstawiciel handlowy,
- handlowiec,
- kierownik sklepu,
- kierownik działu sprzedaży,
- asystent ds. sprzedaży w: punktach sprzedaży detalicznej (bez względu na ich standard i stosowaną formę sprzedaży) i wszystkich miejscach, w których dokonuje się sprzedaży akwizycyjnej a w szczególności: hurtownie, punkty sprzedaży detalicznej, mieszkania, instytucje.

Baza dydaktyczna i warunki kształcenia

Szkoła posiada pracownię organizowania i prowadzenia sprzedaży, wyposażoną w:

- stanowisko komputerowe dla nauczyciela z dostępem do Internetu,
- stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, projektor multimedialny,
- stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów), obejmujące: komputer z połączeniem do drukarki sieciowej, z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej.

Kształcenie praktyczne odbywa się w: przedsiębiorstwach handlowych stanowiących potencjalne miejsca zatrudnienia absolwentów szkół kształcących w zawodzie, gdzie uczniowie nabierają praktyki związanej z obsługą urządzeń magazynowych, obsługą kasy fiskalnej oraz innych urządzeń wykorzystywanych w pracy sprzedawcy.



