

Sprzedawca

Kwalifikacja: HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

System nauczania: stacjonarny

Czas trwania nauki: 3 lata



Opis zawodu

Absolwent kierunku sprzedawca potrafi: przyjmować, przechowywać i przygotowywać towary do sprzedaży, stosować nowoczesne formy sprzedaży, prowadzić właściwą rozmowę sprzedażową, prawidłowo sporządzać dokumenty związane z obrotem towarowym, sprawnie dokonywać obliczeń, obsługiwać urządzenia i sprzęt techniczny stosowany w nowoczesnym sklepie, obsługiwać komputer i korzystać z programów użytkowych, zbierać informacje o potrzebach klientów, dbać o estetykę sklepu, pozyskiwać nabywców, przyjmować zamówienia i zawierać umowy kupna-sprzedaży oraz racjonalnie organizować pracę własną.

Kariera

Absolwent kierunku sprzedawca może podjąć pracę w każdego rodzaju placówce zajmującej się handlem, w sklepach stacjonarnych, mobilnych czy internetowych. Może również prowadzić własną działalność gospodarczą związaną z handlem.

Przedmioty realizowane w ramach programu nauczania

Przedmioty ogólnokształcące przewidziane dla szkół ponadpodstawowych oraz przedmioty zawodowe: podstawy handlu, organizowanie sprzedaży, sprzedaż towarów, język obcy zawodowy, bezpieczeństwo i higiena pracy.

Egzamin

Nauka zawodu kończy się zewnętrznym egzaminem potwierdzającym kwalifikacje zawodowe, organizowanym w naszej szkole przez Okręgową Komisję Egzaminacyjną lub Cech Rzemiosł Różnych. Uzpełnieniem dyplomu jest suplement w języku polskim i angielskim zawierający opis kompetencji zawodowych.

Możliwości podnoszenia kwalifikacji w zawodzie

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie sprzedawca po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży może uzyskać dyplom zawodowy w zawodzie technik handlowiec po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub średniego branżowego.