

SYNTEZA ZAWODU – SPRZEDAWCA (522301)

Sprzedawca to osoba zajmująca się bezpośrednią i pośrednią obsługą klientów. Sprzedaż produktów może odbywać się w punktach sprzedaży drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach), detalicznej (sklepach, hipermarketach) oraz hurtowej (w hurtowniach). Sprzedawca obsługuje nabywców bezpośrednio (w handlu metodą tradycyjną) lub pośrednio (w handlu metodą samoobsługową i preselekcji). W zależności od miejsca zatrudnienia może zajmować się także przyjmowaniem towarów od dostawców, przygotowywaniem ich do sprzedaży, bezpośrednim promowaniem produktów, przyjmowaniem należnej zapłaty i rejestrowaniem jej za pośrednictwem kasy fiskalnej. Sprzedawca samodzielny przyjmuje także reklamacje i skargi klientów, a jeśli jest jednocześnie właścicielem działalności lub posiada do tego upoważnienie, może negocjować warunki prowadzonych transakcji.



GŁÓWNE ZADANIA ZAWODOWE:

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie sprzedawca powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych w zakresie kwalifikacji 1. HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:

- wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
- przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży.



WARUNKI PRACY

Po zdobyciu zawodu będziesz pracował/pracowała:

- w kioskach lub stoiskach na targowisku, ale również w sklepach i hipermarketach,
- na wolnym powietrzu (targowiska),
- w zmiennych warunkach atmosferycznych,
- samodzielnie lub w zespole,
- w pozycji stojącej lub dostosowanej do warunków miejsca instalacji czy naprawy,
- w systemie jednozmianowym lub wielozmianowym (w zależności od miejsca zatrudnienia),
- w kontakcie z klientem,
- w środowisku narażonym na hałas.



PREFEROWANE W ZAWODZIE PREDYSPOZYCJE

W zawodzie sprzedawca preferowane są następujące predyspozycje:

1. w kategorii wymagań fizycznych

- wysoka ogólna sprawność fizyczna,
- duża sprawność narządów: wzroku, słuchu, smaku, węchu, dotyku,
- sprawność układu kostno-stawowego i mięśniowego,
- sprawność narządu równowagi.

2. w kategorii sprawności sensomotorycznych

- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- spostrzegawczość,
- ostrość wzroku,
- rozróżnianie barw,
- szybki refleks,
- zręczność rąk.

3. w kategorii sprawności i zdolności

- łatwość nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- empatia,
- łatwość przechodzenia od jednej czynności do drugiej,
- łatwość wypowiadania się w mowie i piśmie,
- zamiłowanie do systematyczności, porządku i ładu,
- zdolność współdziałania w grupie, zdolność koncentracji uwagi,
- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- samokontrola,
- rozumowanie logiczne,
- zdolności organizacyjne,
- zdolność do podejmowania decyzji,
- inicjatywność,
- odporność emocjonalna,
- wytrwałość,
- sprawności manualne.

4. w kategorii cech osobowościowych

- gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
- wychodzenie z własną inicjatywą,
- komunikatywność,
- asertywność,
- wyobraźnia i twórcze myślenie,
- samodzielność,
- samokontrola,
- poczucie odpowiedzialności za wykonywane czynności i powierzony majątek,
- odporność emocjonalna,
- radzenie sobie ze stresem,

- wysoka kultura osobista,
- zainteresowania techniczne.



PRZECIWWSKAZANIA DO ROZPOCZĘCIA PRACY

I KSZTAŁCENIA W DANYM ZAWODZIE LUB SZKOLE

Do przeciwwskazań wykonywania zawodu sprzedawca należą:

- zaburzenia znacznego stopnia narządu wzroku i słuchu, niepodlegające korekcji,
- zaburzenia zmysłu równowagi,
- dysfunkcje układu ruchu uniemożliwiające obsługę klientów,
- schorzenia układu kostno-stawowego,
- uzależnienia,
- wady wymowy w stopniu utrudniającym komunikowanie się z klientem,
- choroby skóry,
- zaburzenia psychiki.



TYPOWE DLA ZAWODU MIEJSCA PRACY

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie sprzedawca może podejmować pracę w:

- punktach sprzedaży drobnodetalicznej,
- punktach sprzedaży detalicznej,
- supermarketach,
- magazynach i hurtowniach,
- sklepach preselekcyjnych np. meblowych,
- własnej firmie handlowej.



TYPOWE DLA ZAWODU STANOWISKA PRACY

Do typowych stanowisk pracy w tym zawodzie należą:

- sprzedawca
- starszy sprzedawca
- przedstawiciel handlowy
- specjalista ds. sprzedaży
- kierownik sklepu
- kasjer-sprzedawca



PLUSY I MINUSY ZAWODU

PLUSY ZAWODU	MINUSY ZAWODU
• kontakt z ludźmi, • brak rutyny, praca dość dynamiczna, w której czas płynie szybko, • można wybrać pracę w branży, która leży w kręgu naszych zainteresowań, • możliwość wykazania się kreatywnością, • możliwość zdobycia nowych kompetencji, np. umiejętności komunikacji i rozwiązywania sporów, a także ukształtowania cech charakteru, np. cierpliwości, odporności na stres, • benefity pracownicze w postaci darmowych produktów z asortymentu oferowanego przez firmę, • wdrażanie się w struktury większości firm nie trwa zbyt długo, co stanowi duży plus dla osób bez doświadczenia, • duże możliwości rozwoju	• odpowiedzialność materialna, • negatywne nastawienie klienta do sprzedawcy, • dość ciężka praca fizyczna, • dyspozycyjność niemal przez cały rok, często włącznie z niedzielami i świętami, • stres, związany z koniecznością osiągania odpowiednich wyników

Źródło:

1. Zintegrowana Platforma Edukacyjna, [26.11.2024]