***OPIS ZAWODU – TECHNIK HANDLOWIEC***

Handlowcy pełnią bardzo ważną rolę w wielu przedsiębiorstwach. To od ich sprawności, zdolności do przekonywania i umiejętności utrzymania dobrych relacji z klientami w dużej mierze zależy sukces finansowy firmy. Zakres obowiązków handlowców może być szeroki, jednak najogólniej rzecz biorąc prowadzą oni działalność handlową zgodna z profilem i polityką przedsiębiorstwa. Z jednej strony obsługują klientów, z drugiej są w kontakcie z dostawcami i dystrybutorami. Dbają o sprawną realizację zamówień, pełnią też funkcję marketingowca.

Przedstawiciele zawodu mogą działać samodzielnie lub w porozumieniu ze swoimi przełożonymi, na których zlecenie pracują. Przede wszystkim handlowiec zajmuje się prowadzaniem dokumentacji sprzedaży, zawieraniem umów, prowadzeniem rozliczeń, załatwianiem reklamacji. Osoby na stanowisku handlowca często mają do czynienia z klientami, i to osobiście. W związku z tym muszą posiadać odpowiednią wiedzę, ale również nienaganną kulturę osobistą, aparycję, zdolności negocjacyjne. Handlowiec musi znać doskonale wszelkie techniki sprzedażowe i negocjacyjne, by móc osiągać założone cele. Często wymaga się od pracownika na tym stanowisku prawa jazdy kategorii B, ze względu na fakt, że musi on przemieszczać się pomiędzy poszczególnymi kontrahentami.

Techników handlowców chętnie zatrudniają firmy handlowe różnych branż, firmy posiadające działy związane z obsługą klienta lub call center oraz firmy zewnętrzne dostarczające dużym korporacjom różnego rodzaju usługi. Od absolwentów tego kierunku najczęściej oczekuje się posiadania prawa jazdy, zdolności interpersonalnych, umiejętności organizacyjnych, znajomości języków obcych, odpowiedzialności, kultury osobistej, dyspozycyjności oraz kreatywności.

Do podstawowych obowiązków w zawodzie należy: sporządzanie i zawieranie umów kupna
i sprzedaży, przygotowywanie ofert handlowych, prowadzenie negocjacji z dostawcami, klientami; organizowanie przepływu towarów lub realizacji usług; kontrola towarów przeznaczonych do sprzedaży pod względem ilościowym, jakościowym, cenowym, a także zabezpieczenie go przed uszkodzeniem, dbanie o odpowiednie opakowania i jego oznakowanie; dokonywanie inwentaryzacji towarów; opracowywanie strategii sprzedażowej; przygotowywanie raportów sprzedażowych; monitorowanie stanu magazynów; współpraca z działem marketingu i reklamy.

Praca handlowca jest często bardzo elastyczna, a wypłata wynagrodzenia zależy od tego, ile produktów i usług on sprzeda.

***MOŻLIWOŚCI ZATRUDNIENIA***

Technik handlowiec może być zatrudniony w firmach prowadzących sprzedaż towarów i usług, przedsiębiorstwach produkcyjnych, bankach i przedsiębiorstwach finansowych, hurtowniach
i magazynach, jako przedstawiciel handlowy lub sprzedawca. Odnajdzie się bez problemu w pracy
w punktach sprzedaży detalicznej, hurtowniach, agencjach reklamowych i marketingowych, działach handlu i marketingu, instytucjach kontroli handlu. Może prowadzić własną firmę handlową.

Zawody związane z kierunkiem technik handlowiec to – merchandiser, kasjer sklepowy, menager produktu, przedstawiciel handlowy, pracownik działu marketingu, pracownik agencji reklamowej, pracownik działu obsługi klienta, sprzedawca usług finansowych, doradca klienta, referent do spraw zaopatrzenia, konsultant do spraw sprzedaży, kierownik działu handlowego, specjalista do spraw obsługi klienta, specjalista do spraw sprzedaży, specjalista do spraw zaopatrzenia, asystent do spraw obsługi klienta.

***CECHY I UMIEJĘTNOŚCI PRZYDATNE W ZAWODZIE***

Osobę, która zastanawia się nad wyborem zawodu „technik handlowiec” powinny charakteryzować:

- dobry stan zdrowia,

- poczucie estetyki,

- umiejętność pracy w zespole,

- dobra pamięć,

- odporność psychiczna,

- wysoki poziom aktywności,

Przydatne cechy osobowościowe w tym zawodzie to: przebojowość, komunikatywność, równowaga emocjonalna, uczciwość, dobra prezencja, umiejętność szybkiego rozwiązywania problemów, odporność na stres, samodzielność, gotowość do stałego podnoszenia kwalifikacji.

Technik handlowiec musi być otwarty na innowacje organizacyjno – techniczne i technologiczne oraz okazywać gotowość do stałego podnoszenia kwalifikacji.

***PRZECIWSKAZANIA ZDROWOTNE***

Przeciwskazaniem do wyboru kierunku kształcenia „technik handlowiec” mogą być: znaczne zaburzenia wzroku, zaburzenia widzenia barw, wady słuchu utrudniające kontakt z otoczeniem, znaczne zaburzenia układów: nerwowego, krążenia, oddechowego, zaburzenia zmysłu równowagi, zaburzenia narządu ruchu, ograniczona sprawność kończyn, zaburzenia psychiczne, znaczne wady wymowy, choroby skóry.

O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

Technik handlowiec w dużym stopniu narażony jest na pracę w warunkach stresu, co może powodować zmęczenie i zmniejszenie wydolności umysłowej i psychicznej. Długotrwała praca w pozycji siedzącej lub stojącej może prowadzić do schorzeń, takich jak: płaskostopie, skrzywienie kręgosłupa, żylaki.

***FILMY O ZAWODZIE***

[***Technik handlowiec***](https://www.youtube.com/watch?v=yrptzfSHSIs)

[***Zawód handlowiec***](https://www.youtube.com/watch?v=BUGkMMWSPJM)