



Głównym zadaniem SPRZEDAWCY jest obsługa klienta, która powinna być prowadzona sprawnie, kompetentnie i kulturalnie.

## SPRZEDAWCA

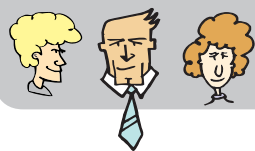
Prowadzi sprzedaż

Organizuje sprzedaż

Sprzedaje towary



Kontynuacja w zawodzie technik handlowiec lub technik księgarstwa



ja, ty, my, oni...

Będziesz pracować z ludźmi, doradzać im w wyborze towarów, informować o asortymencie, cechach i użytkowaniu towarów, warunkach sprzedaży.

Trafia ci się trudni klienci.

W krótkim czasie trzeba zapamiętać dużo informacji, np. nazwy produktów i ich ceny.

Musisz orientować się w potrzebach klientów i zabiegać o zaopatrzenie w towary najbardziej przez nich poszukiwane.



kariera edukacyjna

Możesz kontynuować naukę na kursie kwalifikacyjnym dla zawodu technik handlowiec oraz technik księgarstwa.

Podobne umiejętności mogą być przydatne także w zawodach: technik handlowiec, technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych.

Atutem w tej pracy może być posiadanie prawa jazdy, znajomość języków obcych oraz dyspozycyjność.



warunki pracy

Praca sprzedawcy odbywa się w stałych godzinach w systemie zmianowym w każdy dzień tygodnia. Sprzedawcy często pracują wieczorami i w weekendy.

Przeciętny czas trwania pracy to 8 godzin dziennie. Zdarza się, że godziny pracy mogą ulec wydłużeniu (zwłaszcza dotyczy to okresów przedświątecznych, kiedy następuje wzmożony wykup towarów oraz w czasie inwentaryzacji towarów).

Większość czasu będziesz pracować, stojąc. Czynności związane z prezentacją towarów w większości przypadków odbywają się na stojąco, natomiast sporządzanie dokumentów z zawartej transakcji odbywa się przy stanowisku komputerowym w pozycji siedzącej.

Praca odbywa się w warunkach bezpiecznych, średnio uciążliwych fizycznie. Może okazać się, że będzie konieczność przenoszenia ciężkich towarów.



kariera zawodowa

Pracę znajdziesz w różnych miejscach sprzedaży detalicznej i hurtowej.

Możesz również prowadzić własną firmę, w której zatrudnisz pracowników lub sam będziesz wykonywać wszystkie czynności od zaopatrzenia, sprzedaży, do końcowych rozliczeń finansowo-ekonomicznych.

W pracy tej niezbędna jest umiejętność obsługi komputera oraz sprzętu biurowego.

Możesz awansować na akwizytora hurtowni lub przedstawiciela handlowego producenta w sieci detalicznej, a następnie w hurcie.