



Technik Handlowiec

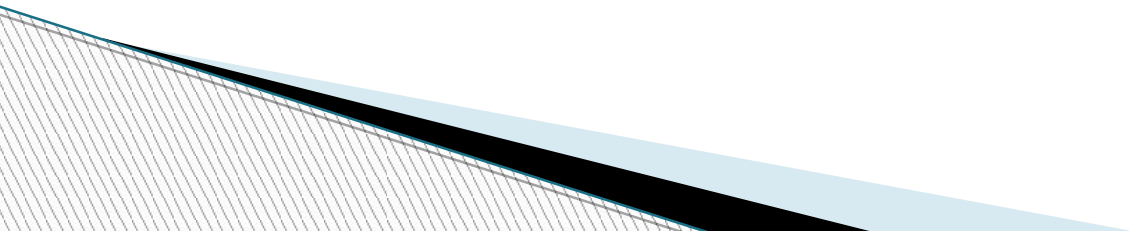
Zawód technika handlowca jest jednym z najbardziej poszukiwanych zawodów na rynku pracy. Absolwenci przygotowani są w działach handlowych firm, instytucjach promocji, reklamach i marketingu. Absolwent przygotowany jest również do zakładania i samodzielnego prowadzenia działalności handlowej.



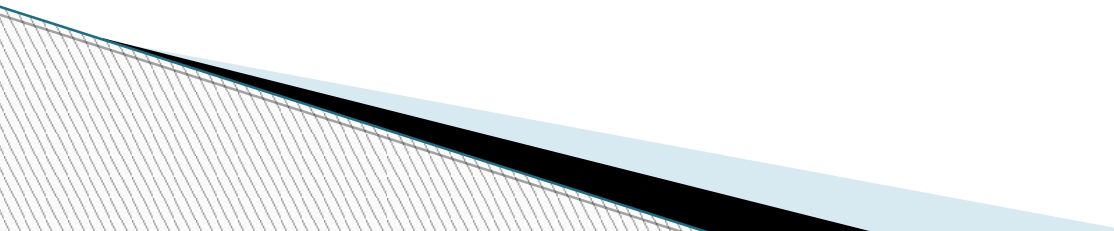
Technik Handlowiec:

- ❖ Organizuje działalność handlową w przedsiębiorstwie produkcyjno-usługowym
 - ❖ Organizuje funkcjonowanie firmy handlowej
 - ❖ Analizuje rynek pod względem oczekiwań i potrzeb klientów oraz ich zachowań rynkowych
 - ❖ Bada możliwości rozwoju firmy na rynku i rozszerzenia działalności
 - ❖ Określa zasady i skuteczne formy marketingu, w tym reklamy
 - ❖ Prowadzi negocjacje z dostawcami i odbiorcami mające na celu osiągnięcie jak najkorzystniejszych warunków zakupu materiałów i sprzedaży towarów
 - ❖ Handlowcy, posiadające odpowiednio wysokie kompetencje zawodowe oraz doświadczenie, zajmują stanowiska kierownicze organizując prace podległych im pracowników.
- 

Zawód przeznaczony jest dla osób komunikatywnych, lubiących kontakty z ludźmi, operatywnych, posiadających zdolności organizatorskie, gotowych do działania.

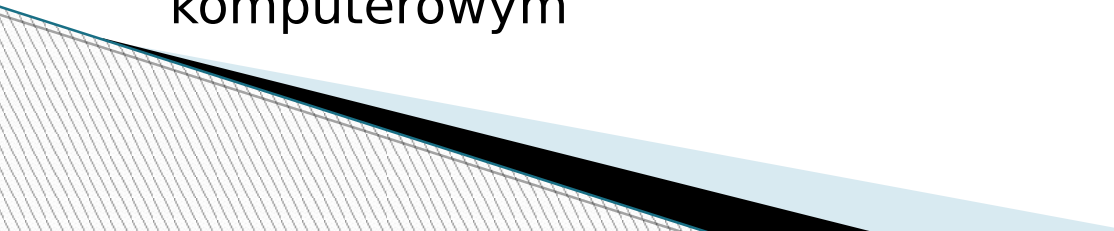


Wybierając technikum handlowe:

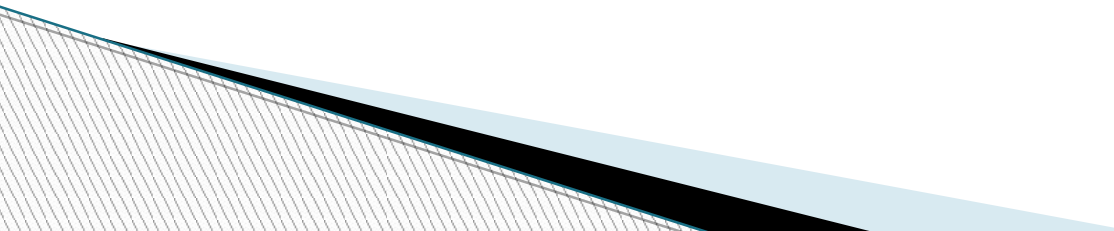
- ❖ Zdobysz zawód ciągle poszukiwany na rynku pracy
 - ❖ Uzyskana wiedza oraz umiejętności zawodowe pozwolą Ci szybko podjąć pracę zawodową
 - ❖ Możesz podjąć pracę także za granicą- uzyskany dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe honorują kraje UE
 - ❖ Nauczysz się posługiwać zawodowym językiem obcym
 - ❖ Zdobędziesz wiedzę i umiejętności, które pozwolą Ci założyć własną firmę
 - ❖ Masz łatwiejszy start na studia na kierunkach ekonomicznych, zarządzania i pokrewnych (lepsze przygotowanie z zakresu przedmiotów ekonomicznych i handlowych niż absolwent liceum)
- 



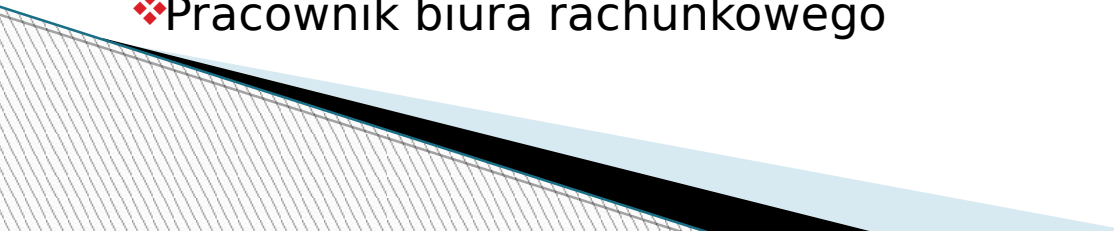
Po skończonej szkole będziesz **umiał:**

- ❖ sporządzić pisma związane z działalnością handlową
 - ❖ Wypełniać dokumenty związane z kupnem-sprzedażą
 - ❖ Prowadzić badania rynkowe i marketingowe, opracowywać i interpretować wyniki badań
 - ❖ Organizować i prowadzić działalność reklamową
 - ❖ Wykonywać podstawowe prace biurowe
 - ❖ Prowadzić podstawową księgowość, rozliczenia z tytułu podatków i opłat
 - ❖ Stosować różne formy i techniki sprzedaży hurtowej i detalicznej
 - ❖ Prowadzić negocjacje handlowe z dostawcami i odbiorcami towarów i usług
 - ❖ Posługiwać się sprzętem technicznym oraz oprogramowaniem komputerowym
- 

Przedmioty zawodowe

- ❖ Organizacja i technika sprzedaży
 - ❖ Obsługa klientów
 - ❖ Przedsiębiorca w handlu
 - ❖ Towar jako przedmiot handlu
 - ❖ Marketing w działalności handlowej
 - ❖ Język obcy w działalności handlowej
 - ❖ Pracownia sprzedaży
 - ❖ Symulacyjna Firma handlowa
- 

Po ukończeniu kierunku **można pracować jako:**

- ❖ Przedstawiciel handlowy
 - ❖ Księgowa/y
 - ❖ Urzędnik
 - ❖ Dystrybutor produktów
 - ❖ Menadżer
 - ❖ Telemarketer
 - ❖ Szef działu sprzedaży
 - ❖ Pracownik działu logistyki
 - ❖ Personel zarządzający placówkami detalicznymi i hurtowymi
 - ❖ Specjalista do spraw marketingu i reklamy
 - ❖ Specjalista do spraw zaopatrzenia
 - ❖ Specjalista do spraw sprzedaży
 - ❖ Specjalista do spraw obsługi klienta
 - ❖ Merchendiser
 - ❖ Pracownik biura rachunkowego
- 

Kwalifikacje i egzaminy

Aby uzyskać tytuł technika należy zdać w trakcie nauki 2 egzaminy z zakresu następujących kwalifikacji:

- ❖ A.18-Prowadzenie sprzedaży
- ❖ A.22-Prowadzenie działalności handlowej



Wykonała:

Klasa IIaT

