

## Kwalifikacyjny kurs zawodowy - A.18. PROWADZENIE SPRZEDAŻY

---

Minimalna liczba godzin: 585

Kursant/ka pozna zasady:

- organizacji zaopatrzenia i przyjmowania dostaw towarów,
- sprawdzania towarów pod względem ilościowym i jakościowym,
- uiszczania należności za dostarczone produkty,
- przechowywania produktów,
- przygotowywania produktów do sprzedaży (czyszczenie, sortowanie itp.) i ich wyeksponowania,
- informowania nabywcy o walorach sprzedawanych produktów, pomocy nabywcy przy wyborze produktu,
- realizacji zamówień składanych przez nabywców (demonstracja, ważenie, mierzenie, paczkowanie), inkasowania należności za sprzedane produkty,
- dbania o czystość i estetykę miejsca sprzedaży,
- przyjmowania, rozpatrywania i realizacji reklamacji,
- przyjmowania i rejestracji zamówień na towary w hurtowniach,
- współpracy w przygotowywaniu oferty sprzedaży (oferty towarowe, cenniki, katalogi itp.),
- współpracy przy badaniu sytuacji rynkowej i określaniu potrzeb rynku,
- informowania o warunkach sprzedaży (upusty),
- zawierania transakcji sprzedaży,
- sporządzania faktury za towary,
- przestrzegania warunków sanitarnych sprzedaży,
- obsługi programów komputerowych magazynowych, obsługi kasy fiskalnej, itp.

---

### PERSPEKTYWA ZATRUDNIENIA

Osoby posiadające wykształcenie w zawodzie sprzedawca mogą podjąć pracę w punktach sprzedaży detalicznej (sklepach, hipermarketach), drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach) oraz hurtowej (w hurtowniach) lub otworzyć własne przedsiębiorstwo handlowe.

Analiza internetowych ofert pracy, prowadzona w oparciu o portal *pracuj.pl*, wykazała, że obszarem, w którym stosunkowo najłatwiej znaleźć pracę, jest obszar szeroko rozumianej sprzedaży. Najwięcej ofert pracy w branży „sprzedaż” skierowanych było do: sprzedawców, handlowców, przedstawicieli handlowych, doradców czy też konsultantów.

*Po ukończeniu kursu można kontynuować naukę na KKZ A.22. Prowadzenie działalności handlowej w zawodzie technik handlowiec.*

## Efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji A.18. Prowadzenie sprzedaży

### 1. Organizowanie sprzedaży

Kursant/ka:

- 1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;
- 2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;
- 3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;
- 4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;
- 5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;
- 6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;
- 7) określa formy transportu wewnętrznego i magazynowania towarów;
- 8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;
- 9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;
- 11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;
- 12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;
- 13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;
- 14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;
- 15) przeprowadza inwentaryzację towarów.

### 2. Sprzedaż towarów

Kursant/ka:

- 1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży;
- 2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;
- 3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;
- 4) określa rodzaje zachowań klientów;
- 5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;
- 6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;
- 7) prezentuje ofertę handlową;
- 8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;
- 9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;
- 10) zabezpiecza i odprowadza utarg;
- 11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;
- 12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;
- 14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;
- 15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;
- 16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.