Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Rzeczpospolita Polska

INFOdoradca+

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

INFORMACJA O ZAWODZIE

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)

(521102)

Sprzedawcy na targowiskach i bazarach

Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej rozpowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

INFORMACJA O ZAWODZIE

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)

(521102)

Sprzedawcy na targowiskach i bazarach

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy

Publikacja opracowana w ramach projektu **Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.4 Modernizacja publicznych i niepublicznych służb zatrudnienia oraz lepsze dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy

PROJEKT NR: POWR.02.04.00-00-0060/16-00

Partnerzy projektu INFODORADCA+:

- DORADCA Consultants Ltd Sp. z o.o., Gdynia
- Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom
- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
- Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
- PBS Sp. z o.o., Sopot

INFORMACJA O ZAWODZIE

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) (521102)

© Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2018

Kopiowanie i rozpowszechnianie w całości lub w części dozwolone wyłącznie za podaniem źródła.

ISBN 978-83-7789-495-8 [521]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce (źródło): https://unsplash.com/photos/EbTfmHOAfv0 [dostęp: 31.10.2018].

SPIS TREŚCI

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU 3
1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności) 3
1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu 3
1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD 3
1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący 3
2. OPIS ZAWODU 4
2.1. Synteza zawodu 4
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania 4
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy) 5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne 6
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie 7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji 8
2.7. Zawody pokrewne 9
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE 9
3.1. Zadania zawodowe 9
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Obsługa klientów firmowych w handlu bezpośrednim w oparciu o metodę kontaktów osobistych 10
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Przygotowywanie i prowadzenie sprzedaży obwoźnej towarów lub produktów na rzecz klientów indywidualnych 11
3.4. Kompetencje społeczne 12
3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu 12
3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji 13
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO 13
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie 13
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu 14
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów 15
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie 16
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO) 17
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE 17
7. SŁOWNIK POJĘĆ 18
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze) 18
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe) 21

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności)

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) 521102

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Akwizytor.
- Handlarz obwoźny produktów żywnościowych.
- Handlarz obwoźny produktów nieżywnościowych.
- Handlowiec.
- Mobilny sprzedawca.
- Przedstawiciel handlowy.
- Sales representative.
- Sprzedawca.
- Sprzedawca obwoźny.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 5211 Stall and market salespersons.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle.

1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący

Notka metodologiczna

Opis informacji o zawodzie opracowano na podstawie:
- analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe) oraz źródeł internetowych,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Wortalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- badań ankietowych prowadzonych w projekcie INFODORADCA+ w październiku 2018 r.,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspercki:

- Magdalena Szpak-Marek – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Mariusz Szymańczak – Zespół Szkół Samochodowych, Radom.
- Beata Trzebiatowska – Fabryka Projektów Beata Trzebiatowska, Gdynia.
- Joanna Woźniczka – PBS sp. z o.o., Sopot.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Krzysztof Gosz – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Magdalena Jackman – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Daria Siemińska – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

- Mirosław Żurek – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

Recenzenci:

- Karolina Karpińska – Szkoła Podstawowa Specjalna nr 26, Lublin.
- Grzegorz Sławiński – Roben Polska sp. z o.o., Środa Śląska.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Rafał Chromiński – Agencja SKY Rafał Chromiński, Gdańsk.
- Grzegorz Sołtysiak – Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych, Warszawa.

Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 r.

WAŻNE:
W tekście opisu informacji o zawodzie występują podkreślenia wybranych określeń wraz z indeksem górnym, który wskazuje numer definicji w słowniku branżowym w punkcie 7.2.

2. OPIS ZAWODU

2.1. Synteza zawodu

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) zajmuje się sprzedażą drobnodetaliczną produktów i towarów bezpośrednio z samochodu, na rzecz klientów indywidualnych lub nawiązywaniem oraz utrzymywaniem bezpośrednich relacji z lokalnymi punktami handlowymi, dystrybutorami produktów oferowanych przez określonego producenta.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) jest zawodem o charakterze usługowym ukierunkowanym na sprzedaż i dystrybucję towarów oraz produktów (zwykle drobnodetalicznych) z samochodu, bezpośrednio u klienta. Pracownik w tym zawodzie zajmuje się m.in. przyjmowaniem zamówień, realizacją dostaw, wydawaniem towarów i produktów, wystawianiem faktur, pobieraniem płatności gotówkowych, raportowaniem wyników sprzedażowych.

Klientami sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) są klienci indywidualni, bądź mikro, małe i średnie sklepy lub firmy usługowe (m.in. salony kosmetyczne, fryzjerskie, restauracje, warsztaty samochodowe itp.). Odpowiada on za obsługę bieżących klientów oraz za pozyskiwanie nowych.

Sposoby wykonywania pracy

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) wykonuje pracę głównie w sektorze B2B[2], przy czym jego praca w zasadniczej części opiera się na relacji człowiek – człowiek.

Praca sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) polega m.in. na:
- nawiązywaniu i utrzymywaniu dobrych relacji z klientami – osobami indywidualnymi lub właścicielami i pracownikami punktów sprzedaży, głównie mikro, małych i średnich sklepów, firm usługowych,
- sprzedawaniu i dystrybuowaniu produktów i towarów na wyznaczonym terenie,
- dbaniu o odpowiednią ekspozycję produktów i towarów na wyznaczonym terenie,
- planowaniu działań sprzedażowych i promocyjnych, prowadzeniu prezentacji produktowych,
- współpracowaniu z lokalnymi dystrybutorami i hurtowniami,
- uzupełnianiu stanu magazynowego produktów i towarów w samochodzie,

– obsługiwaniu sprzedaży i dystrybucji na powierzonym terenie (m.in. raportowanie wyników, kontrolowanie należności, audyty w punktach dystrybucji).

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2 i 3.3. Kompetencje zawodowe.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) jest zawodem o charakterze mobilnym. Pracownik wykonuje swoją pracę przemieszczając się w obrębie określonego obszaru geograficznego, zwykle kilku miejscowości bądź jednego lub kilku województw. W zależności od specyfiki reprezentowanej branży, praca odbywa się przez cały rok bądź sezonowo.

Podstawowym miejscem pracy sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) jest samochód. Pracownik korzysta zwykle z tzw. samochodu flotowego[13], który wyznacza warunki pracy sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera). Specyfikacja samochodu zależy od reprezentowanej branży i sprzedawanych produktów i towarów.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie.

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:
- samochód dopasowany do specyfiki pracy i sprzedawanych produktów i towarów,
- telefon komórkowy,
- kasę fiskalną, przenośną drukarkę faktur,
- laptop lub tablet do obsługi administracyjnej sprzedaży i dystrybucji,
- wagę,
- specjalistyczne oprogramowanie, np. elektroniczne systemy CRM[3], planery tras[10] itp.

Organizacja pracy

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) w większości wykonuje swoją pracę indywidualnie, przy czym jest on zwykle częścią zespołu pracującego na wyznaczonym terenie. Jego indywidualne działania mają wpływ na wyniki całego zespołu. Jego praca wymaga codziennych wyjazdów. W pracy kontaktuje się głównie ze swoimi klientami – w formie ustnej bądź z wykorzystaniem technologii IT. Kontakty mają zwykle charakter bezpośredni. Kontaktuje się również ze swoim przełożonym oraz innymi członkami zespołu.

Praca sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) bazuje na wytycznych dot. targetów sprzedażowych[15], tj. założonych celach sprzedażowych.

W zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) nie ma określonych godzin pracy. Pracownik rozpoczyna pracę zwykle wcześnie rano i pracuje średnio około 6–9 godzin dziennie, przeważnie ma wyznaczoną minimalną liczbę punktów sprzedaży do odwiedzenia w skali dziennej lub miesięcznej. Czas pracy jest dopasowany do godzin otwarcia odwiedzanych punktów sprzedaży i mieści się zwykle w godzinach od 6:00 do 19:00.

Pracownik często musi być dyspozycyjny w dni wolne od pracy, szczególnie gdy sprzedawane przez niego produkty i towary mają charakter sezonowy lub realizuje sezonowy projekt sprzedażowy[14].

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) codziennie pokonuje określoną liczbę kilometrów (np. min. 100 km dziennie) przemieszczając się zgodnie z zaplanowaną wcześniej trasą. Osoba wykonująca

ten zawód musi dbać o powierzone mienie – głównie o samochód, który podlega regularnemu serwisowi i przeglądom technicznym. Oznacza to, że pracownik musi zaplanować w ramach swojej pracy również czas na serwisowanie auta (zwykle jeden dzień raz na dwa miesiące). W przypadku niesprawności samochodu pracownik musi być gotowy do korzystania z auta zastępczego.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) jest narażony w szczególności na:
- wypadki w ruchu drogowym,
- kontuzje i przeciążenia kręgosłupa wynikające z konieczności dźwigania dostarczanych produktów i towarów,
- dolegliwości bólowe układu mięśniowo-szkieletowego wynikające z wymuszonej, nienaturalnej pozycji ciała (przebywanie w długotrwałej pozycji siedzącej, prowadzenie samochodu),
- przeciążenia narządu wzroku wynikające z długotrwałego prowadzenia samochodu,
- stres i przemęczenie wynikające z charakteru pracy, w tym pracy z „trudnymi klientami”,
- częste przeziębienia wynikające z pracy w zmiennych warunkach atmosferycznych (dojazdy do klientów, różne temperatury w samochodzie, na zewnątrz i w odwiedzanych punktach sprzedaży).

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** ważne są:

<u>w kategorii wymagań fizycznych</u>
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność zmysłu dotyku,
- sprawność zmysłu smaku,
- sprawność zmysłu węchu,
- ogólna wydolność fizyczna,
- sprawność układu kostno-stawowego,
- sprawność układu mięśniowego,
- sprawność narządu równowagi;

<u>w kategorii sprawności sensomotorycznych</u>
- ostrość wzroku,
- rozróżnianie barw,
- czucie dotykowe,
- czucie smakowe,
- powonienie,
- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- spostrzegawczość,
- zręczność rąk,
- zręczność palców,
- zmysł równowagi;

<u>w kategorii sprawności i zdolności</u>
- łatwość wypowiadania się w mowie i/lub w piśmie,
- predyspozycje do postępowania z ludźmi,
- zdolność do przestrzegania reguł, przepisów i standardów,
- zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- zdolność rozwiązywania konfliktów;

w kategorii cech osobowościowych
- autoprezentacja,
- dokładność,
- gotowość do pracy indywidualnej,
- gotowość do pracy w szybkim tempie,
- gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
- komunikatywność,
- kontrolowanie własnych emocji,
- odporność emocjonalna,
- samodzielność,
- samokontrola,
- wysoka kultura osobista,
- zamiłowanie do ładu i porządku.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach*: *3.4. Kompetencje społeczne; 3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

Praca w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** pod względem wydatku energetycznego należy do prac lekkich / średnio ciężkich. Występuje w niej również obciążenie umysłowe, związane np. z analizowaniem, rozwiązywaniami problemów i podejmowaniem decyzji sprzedażowych.

Osoba podejmująca pracę w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) powinna charakteryzować się bardzo dobrym stanem zdrowia, dobrym wzrokiem (może występować korekcja wad wzroku okularami), rozpoznawalnością barw.

Ze względu na istotne zagrożenie wypadkami komunikacyjnymi w tym zawodzie, Instytut Medycyny Pracy i konsultant krajowy w dziedzinie medycyny pracy zaleca, aby osoby wykonujące ten zawód poddawane były badaniom psychotechnicznym. Część pracodawców warunkuje zatrudnienie pracownika w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) od pozytywnego wyniku badań psychotechnicznych.

Przeciwskazaniami do wykonywania zawodu są m.in.:
- schorzenia układu mięśniowo-szkieletowego,
- epilepsja,
- brak odporności na stres.

WAŻNE:
O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.

2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Wykształcenie niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie

Obecnie (2018 r.) do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** wymagane jest co najmniej wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadniczej szkoły zawodowej) w zawodzie szkolnym pokrewnym, np. sprzedawca. Jednakże większe szanse na zatrudnienie mają osoby z wykształceniem średnim w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec.

Tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Warunkiem niezbędnym do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** jest posiadanie uprawnień do prowadzenia samochodu, tj. prawo jazdy kat. B.

Pracę w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) może wykonywać również osoba, która:
- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) ułatwia:
- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym pokrewnym zawodzie sprzedawca lub technik handlowiec,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca,
- świadectwa potwierdzające kwalifikacje AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej, w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu sprzedawcy obwoźny z samochodu (vanseller) mogą być między innymi:
- zaświadczenia z odbytych szkoleń z technik sprzedażowych, obsługi klienta i/lub psychologii sprzedaży,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca", zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,
- udokumentowane doświadczenie w handlu detalicznym,
- znajomość języka obcego na poziomie co najmniej B1.

WAŻNE:
Pracodawcy często poszukują do pracy w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** osób z wykształceniem branżowym specyficznym dla oferowanych produktów (np. medycznym, technicznym).

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.

2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji

Możliwości rozwoju zawodowego i awansu

Pracownik w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)**, w zależności od specyfiki pracy oraz posiadanego wykształcenia i doświadczenia zawodowego, może awansować na stanowisko kierownicze średniego szczebla i pełnić funkcję kierownika regionalnego/managera regionu[7], account managera[1], kierownika sprzedaży lub dyrektora handlowego. Wówczas odpowiedzialny jest zwykle za planowanie, nadzór i zarządzanie pracą zespołu kilku lub kilkunastu sprzedawców (przedstawicieli handlowych, vansellerów, presellerów[12] itp.) działających na wyznaczonym terenie.

W przypadku sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) prowadzącego sprzedaż na rzecz klientów indywidualnych, ścieżką awansu może być natomiast uzyskiwanie odpowiedzialności za szerszy asortyment produktów lub za szerszy obszar sprzedaży. Osoba na tym stanowisku może także awansować na stanowisko związane z zarządzaniem siecią mobilnych sprzedawców.

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) ma możliwość rozwoju zawodowego poprzez:
- kontynuację edukacji na poziomie wyższym, np. na kierunkach: zarządzanie, marketing, organizacja (studia I/II stopnia oraz studia podyplomowe),
- uczestnictwo w szkoleniach pojedynczych oraz cyklach szkoleniowych oferowanych przez pracodawców (wewnętrzne programy rozwoju kompetencji pracowników),
- podjęcie pracy w zawodach pokrewnych (pod warunkiem uzupełnienia wymaganych kompetencji).

Możliwości potwierdzania kompetencji

Obecnie (2018 r.) w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** nie ma możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych w edukacji formalnej oraz pozaformalnej.

Okręgowe Komisje Egzaminacyjne oferują możliwość potwierdzania kompetencji zawodowych przydatnych w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller), wchodzących w skład zawodu szkolnego pokrewnego:
- sprzedawca, w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży,
- technik handlowiec, w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca", zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Kompetencje zdobywane lub rozwijane w toku edukacji pozaformalnej i uczenia się nieformalnego potwierdzają różnego rodzaju certyfikaty, zaświadczenia uczestnictwa w szkoleniach.

Więcej informacji można uzyskać w Bazie Usług Rozwojowych https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Przedstawiciel handlowy	332203
Zaopatrzeniowiec	332302
Sprzedawca na targowisku / bazarze	521101
Sprzedawca[S]	522301
Sprzedawca w branży mięsnej	522302
Sprzedawca w branży przemysłowej	522303
Sprzedawca w branży spożywczej	522304
Technik handlowiec[S]	522305

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

Z1 Prowadzenie regularnych wizyt sprzedażowych w punktach sprzedaży na wyznaczonym terenie.

Z2 Dbanie o odpowiednią ekspozycję produktów i towarów zgodnie z wytycznymi.

Z3 Realizowanie działań marketingowych zwiększających sprzedaż produktów i towarów.
Z4 Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji handlowych z obecnymi klientami.
Z5 Raportowanie wyników sprzedaży według procedur.
Z6 Prowadzenie sprzedaży towarów lub produktów na rzecz klientów indywidualnych, z uwzględnieniem specyfiki asortymentu oraz przydzielonego obszaru.
Z7 Dokumentowanie zawartych transakcji sprzedaży towarów lub produktów.
Z8 Rozliczanie i zabezpieczanie utargu w oparciu o wytyczne pracodawcy.

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Obsługa klientów firmowych w handlu bezpośrednim w oparciu o metodę kontaktów osobistych

Kompetencja zawodowa Kz1: Obsługa klientów firmowych w handlu bezpośrednim w oparciu o metodę kontaktów osobistych obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, Z4, Z5, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Prowadzenie regularnych wizyt sprzedażowych w punktach sprzedaży na wyznaczonym terenie	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Specyfikę wyznaczonego do obsługi sprzedażowej terenu; • Zasady planowania tras; • Zasady komunikacji z klientami i prowadzenia rozmów handlowych; • Metody analizy potrzeb klientów; • Zasady etyki zawodowej; • Zasady planowania i organizacji pracy własnej; • Zasady korzystania z urządzeń i elektronicznych systemów CRM wspomagających sprzedaż; • Gratisy i bonusy[6] dla klienta dodawane do sprzedawanych towarów i produktów; • Zasady raportowania wyników i efektywności wizyt[5] u klientów.	• Nawiązywać kontakty i podtrzymywać dobre relacje z ludźmi; • Planować pracę własną i dotrzymywać założonych terminów; • Rozpoznawać potrzeby klientów; • Dobierać techniki motywacji, negocjacji i sprzedaży do specyfiki klientów; • Reagować na potrzeby, pytania i zastrzeżenia klientów; • Przekonywać klienta do zakupu oferowanych produktów i towarów poprzez oferowanie gratisów i bonusów; • Wykorzystywać elektroniczne urządzenia i systemy wspomagające pracę, m.in. planer tras, system CRM.

Z2 Dbanie o odpowiednią ekspozycję produktów i towarów zgodnie z wytycznymi	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady prowadzenia działań merchandisingowych[4]; • Planogram[11] prezentacji sprzedawanych produktów i towarów; • Materiały POS[8] wspierające sprzedaż; • Materiały marketingowe wspierające sprzedaż, takie jak plakaty, ulotki itp.	• Dobierać działania merchandisingowe; • Układać towar u klienta zgodnie z planem; • Umieszczać materiały POS oraz inne materiały marketingowe zgodnie z zaleceniami pracodawcy; • Monitorować ułożenie towaru w punktach dystrybucji.

Z3 Realizowanie działań marketingowych zwiększających sprzedaż produktów i towarów	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Metody marketingowe wspierające sprzedaż bezpośrednią;	• Prezentować ofertę zgodnie z wymaganiami pracodawcy;

• Wytyczne i oczekiwania pracodawcy w zakresie realizacji działań marketingowych; • Zasady organizacji specjalnych wydarzeń i eventów marketingowych.	• Planować i organizować wydarzenia specjalne u klienta promujące ofertę; • Dobierać odpowiednie do klienta i sytuacji metody marketingowe.

Z4 Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji handlowych z obecnymi klientami	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Podstawy psychologii sprzedaży i komunikacji interpersonalnej; • Zasady skutecznej prezentacji oferty handlowej i firmy; • Techniki motywacji, negocjacji i wywierania wpływu na innych; • Kryteria segmentacji klientów[16].	• Wykorzystywać wiedzę nabytą na szkoleniach; • Komunikować się z ludźmi; • Prezentować ofertę handlową; • Dokonywać segmentacji klientów.

Z5 Raportowanie wyników sprzedaży według procedur	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Cele jakościowe wyznaczone przez pracodawcę; • Cele wartościowe wyznaczone przez pracodawcę; • Zasady raportowania aktywności, efektywności wizyt, wartości sprzedaży dla określonych produktów.	• Analizować efekty pracy własnej; • Wykorzystywać system CRM na potrzeby własnych analiz sprzedaży; • Przygotowywać raporty i sprawozdania na temat własnych osiągnięć oraz zidentyfikowanych barier i zagrożeń.

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Przygotowywanie i prowadzenie sprzedaży obwoźnej towarów lub produktów na rzecz klientów indywidualnych

Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowywanie i prowadzenie sprzedaży obwoźnej towarów lub produktów na rzecz klientów indywidualnych obejmuje zestaw zadań zawodowych Z6, Z7, Z8, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z6 Prowadzenie sprzedaży towarów lub produktów na rzecz klientów indywidualnych, z uwzględnieniem specyfiki asortymentu oraz przydzielonego obszaru	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady kultury oraz etyki sprzedaży i kontaktu z klientami; • Podstawy marketingu; • Prawa i obowiązki konsumenta; • Formy i metody sprzedaży możliwe do zastosowania w handlu obwoźnym.	• Stosować zasady kultury oraz etyki sprzedaży i kontaktu z klientami; • Stosować różne techniki i formy sprzedaży; • Zachowywać się kulturalnie podczas obsługi klientów; • Dobierać formę i zakres sprzedaży do preferencji odbiorcy handlu obwoźnego.

Z7 Dokumentowanie zawartych transakcji sprzedaży towarów lub produktów	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady księgowości obowiązujące w firmie; • Zasady sporządzania dokumentów sprzedażowych; • Zasady i procedury obsługi kasy fiskalnej; • Zasady płatności (gotówkowej i bezgotówkowej); • Zasady archiwizowania i przechowywania dokumentów sprzedażowych.	• Sporządzać dokumenty sprzedażowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz procedurami obowiązującymi w danej firmie; • Obsługiwać kasę fiskalną; • Obsługiwać terminale do płatności bezgotówkowej; • Stosować zasady i procedury dotyczące przechowywania i archiwizowania dokumentów sprzedażowych.

Z8 Rozliczanie i zabezpieczanie utargu w oparciu o wytyczne pracodawcy	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady i procedury postępowania z utargiem obowiązujące w danej firmie; • Zasady odpowiedzialności karnej, materialnej oraz służbowej sprzedawcy; • Zasady sporządzania raportów kasowych; • Zasady kontrolowania i przechowywania środków pieniężnych pochodzących ze sprzedaży towarów lub produktów.	• Przestrzegać procedur dotyczących zabezpieczania majątku firmy przed kradzieżą lub zniszczeniem; • Sporządzać raport kasowy; • Przechowywać środki pieniężne pochodzące ze sprzedaży towarów lub produktów, albo stanowiące majątek firmy, zgodnie z obowiązującymi w danej firmie zasadami i procedurami; • Sprawdzać oryginalność otrzymywanych od klientów środków pieniężnych.

3.4. Kompetencje społeczne

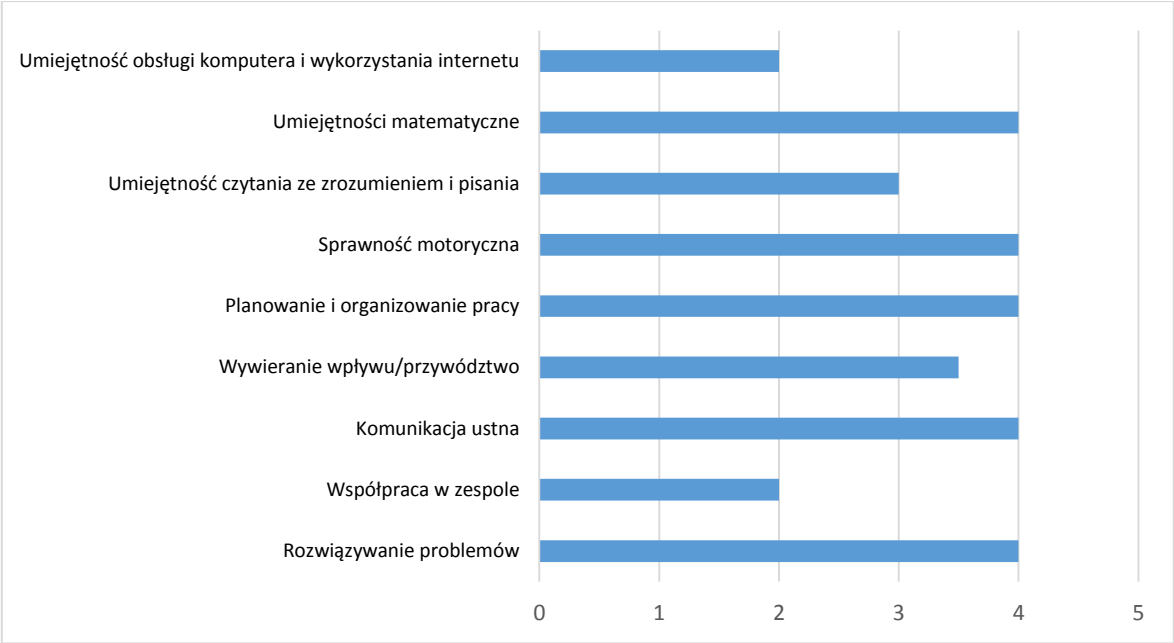
Pracownik w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Przyjmowania odpowiedzialności za powierzone mienie i realizowane zadania zawodowe związane z prowadzoną sprzedażą.
- Podejmowania samodzielnych decyzji w korelacji z potrzebami i oczekiwaniami klientów.
- Dostosowywania własnego zachowania własnych do zmiennych okoliczności w zakresie prowadzonych zadań zawodowych.
- Dokonywania bieżącej i okresowej oceny podejmowanych działań własnych.
- Komunikowania się z dużą liczbą osób w sposób otwarty, kulturalny i wzbudzający zaufanie.
- Podnoszenia własnych kompetencji sprzedażowych.
- Kierowania się zasadami zgodnymi z etyką zawodową dotyczącą prowadzenia działań sprzedażowych.

3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu

Pracownik powinien mieć zdolność właściwego wykonywania zadań zawodowych i predyspozycje do rozwoju zawodowego. Dlatego wymaga się od niego odpowiednich kompetencji kluczowych. Zostały one zilustrowane w formie profilu (rys. 1) ukazującego ważność kompetencji kluczowych dla zawodu **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller).**



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)**

Uwaga:
Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisów kwalifikacji wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK). Więcej informacji:

- Zintegrowany System Kwalifikacji: http://kwalifikacje.gov.pl
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) może być zatrudniony m.in. przez:

- małe firmy produkcyjne, handlowe prowadzące dystrybucję bezpośrednią swoich towarów,
- wielkie sieci handlowe i produkcyjne,
- firmy outsourcingowe, działające na rynku usług outsourcingu handlowego / outsourcingu sprzedaży[9].

Może także założyć własną działalność gospodarczą i w jej ramach wykonywać zadania zawodowe, związane ze sprzedażą bezpośrednią towarów klientom indywidualnym i instytucjonalnym.

Obecnie (2019 r.) według Barometru zawodów zapotrzebowanie na sprzedawców obwoźnych z samochodu (vansellerów) jest zrównoważone i kształtuje się na stałym poziomie.

WAŻNE:
Zachęcamy do sprawdzenia dostępnych ofert pracy w **Centralnej Bazie Ofert Pracy:**
http://oferty.praca.gov.pl

Natomiast aktualizacje informacji o możliwościach zatrudnienia w zawodzie, przyszłe zapotrzebowanie na dany zawód na rynku pracy oraz dodatkowe informacje można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]**:**
Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:
http://mz.praca.gov.pl
https://www.gov.pl/web/rodzina/zawody-deficytowe-zrownowazone-i-nadwyzkowe

Barometr zawodów: https://barometrzawodow.pl

Wojewódzkie obserwatoria rynku pracy:
Mazowieckie – http://obserwatorium.mazowsze.pl
Małopolskie – https://www.obserwatorium.malopolska.pl
Lubelskie – http://lorp.wup.lublin.pl
Regionalne Obserwatorium Rynku Pracy w Łodzi – http://obserwatorium.wup.lodz.pl
Pomorskie – http://www.porp.pl
Opolskie – http://www.obserwatorium.opole.pl
Wielkopolskie – http://www.obserwatorium.wup.poznan.pl
Zachodniopomorskie – https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/zachodniopomorskie-obserwatorium-rynku-pracya
Podlaskie – http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl

Zielona Linia. Centrum Informacyjne Służb Zatrudnienia:
http://zielonalinia.gov.pl

Portal Prognozowanie Zatrudnienia:
www.prognozowaniezatrudnienia.pl

Portal EU Skills Panorama:
http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en

Europejski portal mobilności zawodowej EURES:
https://eures.praca.gov.pl
https://ec.europa.eu/eures/public/pl/homepage

4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu

Kształcenie

Obecnie (2018 r.) w ramach systemu kształcenia zawodowego w Polsce nie przygotowuje się kandydatów do pracy w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)**.

Kompetencje przydatne do wykonywania zawodu sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) można uzyskać, podejmując:
- kształcenie w branżowej szkole I stopnia, w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca,
- kształcenie w technikum, w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec,
- szkolenie w ramach kwalifikacyjnego kursu zawodowego w zakresie kwalifikacji:
  - AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie pokrewnym sprzedawca,
  - AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej, w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec.

Kształcenie w zakresie kwalifikacyjnego kursu zawodowego (dla dorosłych) mogą prowadzić:
- publiczne szkoły prowadzące kształcenie zawodowe,
- niepubliczne szkoły posiadające uprawnienia szkół publicznych i prowadzące kształcenie zawodowe,

- publiczne i niepubliczne placówki kształcenia ustawicznego, placówki kształcenia praktycznego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego,
- instytucje rynku pracy prowadzące działalność edukacyjno-szkoleniową,
- podmioty prowadzące działalność oświatową na podstawie ustawy Prawo przedsiębiorców.

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca lub technik handlowiec potwierdzają (również w trybie eksternistycznym) Okręgowe Komisje Egzaminacyjne.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca", zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Szkolenie

Sprzedawca obwoźny z samochody (vansellerów) może brać udział w szkoleniach organizowanych przez:
- pracodawcę – dotyczących technik i standardów obsługi klienta, technik profesjonalnej obsługi trudnego klienta, psychologii sprzedaży, BHP i pomocy przedmedycznej,
- organizacje branżowe lub producentów towarów oferowanych przez konkretnego pracodawcę,
- wyspecjalizowane instytucje szkoleniowe.

Przykładowo tematyka szkoleń może dotyczyć:
- psychologii sprzedaży, negocjacji,
- prowadzenia marketingu,
- obsługi oprogramowania wspomagającego sprzedaż,
- wiedzy na temat oferowanych towarów i usług.

Organizatorzy tych szkoleń potwierdzają uzyskane przez uczestników kompetencje stosownymi certyfikatami/zaświadczeniami.

WAŻNE:
Więcej informacji o instytucjach oferujących kształcenie, szkolenie i/lub walidację kompetencji w ramach zawodu można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]**:**

Szkolnictwo wyższe:
www.wybierzstudia.nauka.gov.pl

Szkolnictwo zawodowe:
https://www.ore.edu.pl/category/ksztalcenie-zawodowe-i-ustawiczne
http://doradztwo.ore.edu.pl/wybieram-zawod
https://zrp.pl

Szkolenia zawodowe:
Rejestr Instytucji Szkoleniowych – http://www.stor.praca.gov.pl/portal/#/ris
Baza Usług Rozwojowych – https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl

Inne źródła danych:
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji – https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl
Bilans Kapitału Ludzkiego – https://bkl.parp.gov.pl
Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji – http://www.frse.org.pl, http://europass.org.pl
Learning Opportunities and Qualifications in Europe – https://ec.europa.eu/ploteus

4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów

Obecnie (2018 r.) wynagrodzenie osób pracujących w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** wynosi od 3000 zł brutto miesięcznie w przeliczeniu na jeden etat dla osób początkujących, do nawet 15000 zł brutto miesięcznie dla osób z kilkuletnim doświadczeniem w zawodzie. Średnia płaca kształtuje się na poziomie 4000 zł brutto miesięcznie w przeliczeniu na jeden etat.

Poza wynagrodzeniem podstawowym, częścią składową wynagrodzenia sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) jest premia za osiągane wyniki, która wyliczana jest na podstawie określonych przez pracodawcę progów sprzedażowych. Zwykle premia oscyluje w przedziale od 20 do 100% podstawowego wynagrodzenia.

Poziom wynagrodzeń w zawodzie uzależniony jest m.in. od:
- branży – najniższe stawki stosowane są w branży spożywczej (brak konieczności posiadania wykształcenia kierunkowego), najwyższe stawki stosowane są w branżach: farmaceutycznej, medycznej i technicznej,
- posiadanych umiejętności i doświadczenia,
- regionu, w którym prowadzona jest praca (województwo/wieś/miasto),
- poziomu wykształcenia,
- posiadanych kwalifikacji,
- stażu pracy.

Wielu pracodawców gwarantuje pracownikom dodatki pozapłacowe, m.in. samochód z nielimitowanym kilometrażem, telefon komórkowy, fundusz reprezentacyjny, ubezpieczenia, szkolenia, bezpłatny pakiet sportowy, laptop.

WAŻNE:
Zarobki osób wykonujących dany zawód/grupę zawodów są orientacyjne i mogą szybko stracić aktualność. Dlatego na bieżąco należy sprawdzać, jakie zarobki oferuje rynek pracy, korzystając z **polecanych źródeł danych.**

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]**:**
Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:
http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy
Przykładowe portale informujące o zarobkach:
https://wynagrodzenia.pl/gus
https://wynagrodzenia.pl/kategoria/zarobki-na-stanowiskach-i-szczeblach
https://sedlak.pl/raporty-placowe
https://zarobki.pracuj.pl
https://www.forbes.pl/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen
https://www.kariera.pl/wynagrodzenia

4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie

W zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami. Dysfunkcje nie mogą być jednak przeszkodą w wykonywaniu prac fizycznych.

Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:
- z dysfunkcją narządu słuchu (03-L), pod warunkiem, że niepełnosprawność ta jest możliwa do skorygowania za pomocą aparatów słuchowych,
- z wadami i dysfunkcją wzroku (04-O), w przypadku możliwości skorygowania ich szkłami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi,
- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza wykonywania zadań zawodowych,
- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R), która nie wyklucza możliwości poruszania się oraz możliwości wykonywania zadań zawodowych.

WAŻNE:
Decyzja o zatrudnieniu osoby z jakimkolwiek rodzajem niepełnosprawności może być podjęta wyłącznie po indywidualnej konsultacji z lekarzem medycyny pracy.

5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)

Europejska klasyfikacja umiejętności/kompetencji, kwalifikacji i zawodów (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations – ESCO) jest narzędziem łączącym rynek edukacji z rynkiem pracy. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020". W klasyfikacji określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Tworzenie europejskiego rynku pracy, a w przyszłości wspólnego obszaru kształcenia ustawicznego wymaga, aby zdobywane przez jednostki umiejętności oraz kwalifikacje były zrozumiałe oraz łatwo porównywalne między krajami, a także – by promowały mobilność wśród pracowników.

Obecnie (2018 r.) klasyfikacja ESCO jest dostępna w 27 językach (w 24 językach UE, islandzkim, norweskim i arabskim) za pośrednictwem platformy ESCO:
https://ec.europa.eu/esco/portal/home

Klasyfikacja ESCO została oparta na trzech filarach i pokazuje w sposób systematyczny relacje między nimi:

- **Zawody:** https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation
- **Umiejętności/Kompetencje:** https://ec.europa.eu/esco/portal/skill
- **Kwalifikacje:** https://ec.europa.eu/esco/portal/qualification

6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE

Podstawowe regulacje prawne:

Stan prawny na dzień: 31.10.2018 r.

- Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 996, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 986, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 798, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 419, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017 r. w sprawie szczegółowych warunków i sposobu przeprowadzania egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie (Dz. U. poz. 1663).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 31 marca 2017 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach (Dz. U. poz. 860, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 marca 2017 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (Dz. U. poz. 622, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. poz. 537).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 227).
- Obwieszczenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 6 grudnia 2018 r. w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca" do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (M.P. poz. 1245, uwaga: ogłoszono 20 grudnia 2018 r.).

Literatura branżowa:

- Strzyżewska E., Wielgosik I.: Organizacja i techniki sprzedaży. Prowadzenie sprzedaży, tom 2. Wydawnictwo eMPi2, Poznań 2018.
- Tracy B.: Psychologia sprzedaży. MT Biznes, Warszawa 2012.
- Wielgosik I.: Obsługa klientów. Kwalifikacja AU.20 (A.18) Prowadzenie sprzedaży, tom 3. Wydawnictwo eMPi2, Poznań 2013.
- Wielgosik I.: Towar jako przedmiot handlu. Prowadzenie sprzedaży, tom 1. Wydawnictwo eMPi2, Poznań 2013.
- Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013.

Zasoby internetowe [dostęp: 31.10.2018]:

- Barometr zawodów 2018. Raport podsumowujący badania w Polsce: https://barometrzawodow.pl/polska/plakaty/prognozy-na-2018-rok
- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie (kształcenie według podstawy programowej z 2017 r.) sprzedawca 522301: https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/522301.pdf
- Kwalifikacja „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca" w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl/frontend/index.php?r=kwalifikacja%2Fview&id=12639
- Magazyn Brief – Pierwszy Magazyn Marketingu i Sprzedaży: http://www.brief.pl
- Portal Asystent BHP: https://asystentbhp.pl
- Portal branżowy As Sprzedaży: http://www.as-sprzedazy.pl
- Portal branżowy Dla Handlu: http://www.dlahandlu.pl
- Portal branżowy Marketer+: http://www.marketerplus.pl
- Projekt Zintegrowany System Kwalifikacji: http://kwalifikacje.edu.pl
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus
- Wyszukiwarka opisów zawodów: http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow

7. SŁOWNIK POJĘĆ

7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
Awans zawodowy	Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje awansu – pionowy oraz poziomy. Awans pionowy oznacza zmianę stanowiska na wyższe w hierarchii przedsiębiorstwa/organizacji oraz przyznanie wyższego wynagrodzenia i poszerzenie uprawnień, np. awans polegający na osiągnięciu wyższego stopnia wymagań formalnych w policji, w wojsku, mianowanie na wyższy stopień – awans nauczycielski. Awans poziomy oznacza zmianę stanowiska niepociągającą za sobą zmiany pozycji pracownika w hierarchii firmy, np. objęcie dodatkowego stanowiska przez pracownika, powierzenie nowych zadań, rozszerzenie uprawnień i zakresu podejmowanych decyzji.
Czynności zawodowe	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.

Edukacja formalna	Kształcenie realizowane przez publiczne i niepubliczne szkoły oraz inne podmioty systemu oświaty, uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych oraz kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych (zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym) albo kwalifikacje w zawodzie (zgodnie z przepisami oświatowymi).
Edukacja pozaformalna	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
Efekty uczenia się	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)	Przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji umożliwiająca porównanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych państwach. W ERK wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się (wiedza, umiejętności i kompetencje). ERK stanowi układ odniesienia do krajowych ram kwalifikacji, w tym do PRK.
Kody niepełnosprawności	Są symbolami rodzaju schorzenia, które ma decydujący wpływ na to, do jakich prac osoba niepełnosprawna może być kierowana, a do jakich nie powinna ze względu na jej zdrowie i skuteczność pracy na danym stanowisku. Podstawowe kody niepełnosprawności: 01-U upośledzenie umysłowe, 02-P choroby psychiczne, 03-L zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu, 04-O choroby narządu wzroku, 05-R upośledzenie narządu ruchu, 06-E epilepsja, 07-S choroby układu oddechowego i krążenia, 08-T choroby układu pokarmowego, 09-M choroby układu moczowo-płciowego, 10-N choroby neurologiczne, 11-I inne, w tym schorzenia: endokrynologiczne, metaboliczne, zaburzenia enzymatyczne, choroby zakaźne i odzwierzęce, zeszpecenia, choroby układu krwiotwórczego, 12-C całościowe zaburzenia rozwojowe.
Kompetencje społeczne	Jest to rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania.
Kompetencje kluczowe	Są to kompetencje (połączenie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych) integracji społecznej i zatrudnienia potrzebne w życiu zawodowym i pozazawodowym oraz do bycia aktywnym obywatelem. Na potrzeby opracowania informacji o zawodach wyróżniono 9 kompetencji, które zostały wybrane i pogrupowane ze zbioru 15 kompetencji kluczowych wyodrębnionych w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – Projekt PIAAC prowadzonym cyklicznie przez OECD.
Kompetencja zawodowa	Jest to układ wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do wykonywania, w ramach wydzielonego zakresu pracy w zawodzie zestawu zadań zawodowych. Posiadanie jednej lub kilku kompetencji zawodowych powinno umożliwić zatrudnienie na co najmniej jednym stanowisku pracy w zawodzie.
Kwalifikacja	Oznacza zestaw efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych nabytych w edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne, zgodnych z ustalonymi dla danej kwalifikacji wymaganiami, których osiągnięcie zostało sprawdzone w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzone przez uprawniony podmiot certyfikujący. W Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji wyodrębniono 4 rodzaje kwalifikacji: pełne, cząstkowe, rynkowe i uregulowane.
Polska Rama Kwalifikacji (PRK)	Opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
Potwierdzanie kompetencji	Jest to proces polegający na sprawdzeniu, czy kompetencje wymagane dla danej kwalifikacji zostały osiągnięte. Terminy o podobnym znaczeniu: „walidacja", „egzaminowanie". Proces ten prowadzi do certyfikacji – wydania przez upoważnioną instytucję „dyplomu", „świadectwa", „certyfikatu".
Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Sprawności sensomotoryczne	Są to sprawności związane z funkcjonowaniem narządów zmysłów (wzroku, słuchu, smaku, powonienia, dotyku) oraz narządu ruchu (sprawność rąk, precyzja ruchów rąk, sprawność nóg, koordynacja wzrokowo-ruchowa itp.).
Stanowisko pracy	Jest to miejsce pracy w strukturze organizacyjnej, np. przedsiębiorstwa, instytucji, organizacji, w ramach którego pracownik wykonuje zadania zawodowe stale lub okresowo. Do prawidłowego wykonywania zadań na danym stanowisku pracy konieczne jest posiadanie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych właściwych dla kompetencji zawodowych wyodrębnionych w zawodzie.
Tytuł zawodowy	Jest przyznawany osobie, która udowodniła, że posiada określony zasób wiedzy i umiejętności potrzebny do wykonywania danego zawodu. W niektórych grupach zawodowych (technicy, lekarze, rzemieślnicy) istnieją ustawowo zadekretowane nazwy i hierarchie tych tytułów, podczas gdy w innych nie ma takich systemów. Przykładowo tytuły zawodowe uzyskiwane w szkołach i placówkach oświaty to: robotnik wykwalifikowany i technik, w rzemiośle: uczeń, czeladnik, mistrz, w kulturze fizycznej: trener, instruktor, menedżer sportu.
Umiejętności	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Uprawnienia zawodowe	Oznaczają posiadanie prawa do wykonywania czynności zawodowych (zawodu), do których dostęp jest ograniczony poprzez przepisy prawne przewidujące konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia, spełnienia wymagań kwalifikacyjnych lub innych dodatkowych wymagań.
Uczenie się nieformalne	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
Walidacja	Oznacza sprawdzenie czy osoba ubiegająca się o nadanie określonej kwalifikacji, niezależnie od sposobu uczenia się (edukacja formalna, pozaformalna i uczenie się nieformalne) tej osoby, osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji.
Wiedza	Jest to zbiór opisów obiektów i faktów, zasad, teorii oraz praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Wykształcenie	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: – poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień), – profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).
Zadanie zawodowe	Jest to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu wykonywany na stanowisku pracy. Na zadanie zawodowe składa się układ czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. W wyniku podziału pracy każdy zawód różni się wykonywanymi zadaniami, na które składają się czynności zawodowe.
Zawód	Jest to zbiór zadań zawodowych wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło utrzymania.
Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)	Wyodrębniona część Krajowego Systemu Kwalifikacji, w której obowiązują określone w ustawie standardy opisywania kwalifikacji oraz przypisywania poziomu Polskiej Ramy Kwalifikacji do kwalifikacji, zasady włączania kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i ich ewidencjonowania w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji (ZRK), a także zasady i standardy certyfikowania kwalifikacji oraz zapewniania jakości nadawania kwalifikacji. Informacje o ZSK są dostępne pod adresem: https://www.kwalifikacje.gov.pl
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1	**Account manager**	Jedno niższych stanowisk kierowniczych w branży handlu i usług. Specjalista ds. sprzedaży, sprawujący opiekę nad klientem. Ma pod sobą zespół od kilku do kilkunastu pracowników i jest odpowiedzialny za utrzymywanie kontaktów z klientami firmy, realizację planów sprzedażowych, przygotowanie ofert handlowych, pozyskiwanie i obsługę kluczowych klientów.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/sprzedaz-obsluga-klienta/account-manager_pr-649.html [dostęp: 31.10.2018]
2	**Business to Business (B2B)**	Współpraca typu firma-firma: transakcje (kupna i sprzedaży towarów i usług) oraz relacje pomiędzy przedsiębiorstwami.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013
3	**Customer Relationship Management (CRM)**	Elektroniczny system ułatwiający zarządzanie kontaktami z klientami, budowanie bazy wiedzy o klientach i śledzenie efektów sprzedaży.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://informatykawfirmie.pl/systemy-informatyczne/systemy-crm/167-co-to-jest-system-crm-rodzaje-i-przyklady-rozwiazan-do-zarzadzania-relacjami-z-klientami [dostęp: 31.10.2018]
4	**Działania merchandisingowe**	Działania marketingowe wspomagające sprzedaż i prezentację towaru poprzez np. wystrój pomieszczenia, sposób prezentacji towarów, stosowanie znaków towarowych, symboli/postaci z towarem.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://surgecloud.co/merchandising [dostęp: 31.10.2018]
5	**Efektywność wizyty**	Określenie celu dotyczącego liczby złożonych zamówień przez klientów w ramach danego okresu rozliczeniowego, np. 90% klientów ma złożyć min. jedno zamówienie w miesiącu.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013
6	**Gratis, bonus**	Prezenty dodawane do zamówienia złożonego u sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera). Mogą one być tematycznie powiązane z zamawianym towarem np. przy zakupie określonej ilości papierosów dodawana jest nieodpłatnie określona liczba zapalniczek. Mogą też odbiegać od charakteru zamówienia, ale zwykle są to przydane do pracy w punkcie sprzedaży produkty, np. kalendarz, długopisy, reklamówki itp.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013
7	**Kierownik regionalny/ manager regionu**	Osoba zarządzająca funkcjonowaniem wszystkich oddziałów firmy w obrębie danego regionu. Nadzoruje, koordynuje i kontroluje pracę podległych jednostek, kreuje strategię funkcjonowania tychże w ramach opracowywanych przez siebie planów krótko- i długoterminowych. Prowadzi działania organizacyjne i kontrolne. Z prowadzonych przez siebie działań składa okresowe raporty na ręce przełożonych szczebla centralnego.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/sprzedaz-obsluga-klienta/kierownik-regionalny_pr-1309.html [dostęp: 31.10.2018]

8	**Materiały Point of Sale materials (POS)**	Materiały wspierające sprzedaż (często decyzje o zakupie są podejmowane w miejscu sprzedaży). Należą do nich np. stojaki na ulotki, wobblery (reklama ruchoma przytwierdzana do krawędzi półki lub stojąca na niej), naklejki, hangery (wiszące materiały z logo produktu), makiety powiększonego produktu, broszury o produkcie, standy (reklamy stojące), lightboxy (reklama podświetlana) itp.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013
9	**Outsourcing handlowy/ outsourcing sprzedaży**	Outsourcing sprzedaży polega na realizowaniu procesów sprzedażowych w całości lub w zdefiniowanej części przez inny podmiot, niż podmiot zlecający prowadzenie tych procesów na jego rzecz.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://www.salesnews.pl/Article.aspx?id=955 [dostęp: 31.10.2018]
10	**Planer trasy**	Aplikacja lub system elektroniczny pozwalający na planowanie tras oraz ich optymalizowanie. Działa w oparciu o mapy i systemy nawigacji GPS.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://4mobilepower.com/ile-pozwoli-zaoszczedzic-system-optymalizacji-tras [dostęp: 31.10.2018]
11	**Planogram**	Rysunek przedstawiający graficzne odwzorowanie przestrzeni sprzedażowej, tj. zobrazowanie regałów w punkcie sprzedaży wraz z planowanym ułożeniem produktów i towarów. Używany w celu optymalizacji ekspozycji i asortymentu.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://www.dlahandlu.pl/hurt-i-franczyza/wiadomosci/planogram-jest-graficznym-odwzorowaniem-przestrzeni-handlowej,11919.html [dostęp: 31.10.2018]
12	**Preseller**	Osoba odpowiedzialna za zbieranie zamówień w punktach sprzedaży oraz merchandising, czyli właściwe pozycjonowanie produktów i materiałów reklamowych na półkach sklepowych. Preseller zatrudniany jest głównie w branży FMCG.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.bankier.pl/wiadomosc/Preselling-element-budowania-relacji-z-odbiorcami-posrednimi-1588343.html [dostęp: 31.10.2018]
13	**Samochód flotowy**	Jeden z wielu samochodów firmowych udostępnianych do pracy sprzedawcy obwoźnemu z samochodu (vansellerowi).	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://marao-motores.com/czym-jest-flota-samochodowa-i-jakie-sa-jej-rodzaje [dostęp: 31.10.2018]
14	**Sezonowy projekt sprzedażowy**	Jednorazowy intensywny projekt sprzedażowy (trwający zwykle do 3 miesięcy) służący np. – wzmocnieniu sprzedaży danego produktu, – uruchomieniu sprzedaży w okresie wakacyjnym lub innym w miejscowościach sezonowych (gdzie po sezonie nie realizuje się intensywnych działań sprzedażowych), – wprowadzaniu nowego produktu na rynek. Projekt prowadzony jest zwykle równolegle z bieżącymi działaniami sprzedażowymi firmy, często zlecany jest firmom zewnętrznym w ramach outsourcingu sprzedaży.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wiplert D.: Techniki sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku. Black Unicorn, Jastrzębie Zdrój 2013

15	**Target sprzedażowy**	Cel sprzedażowy do zrealizowania przez sprzedawcę obwoźnego z samochodu (vansellera).	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Gut J., Haman W.: Handlowanie to gra. Onepress, Gliwice 2004
16	**Segmentacja klientów**	Wyodrębnienie grup/segmentów klientów o podobnych cechach, potrzebach, preferencjach itp. Pomaga dostosować ofertę i określić, o jakie grupy potencjalnych klientów warto zabiegać.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Gut J., Haman W.: Handlowanie to gra. Onepress, Gliwice 2004

www.psz.praca.gov.pl

ZASTOSOWANIE INFORMACJI O ZAWODACH

Wsparcie dla pracowników i klientów instytucji rynku pracy w zakresie:

- skutecznego podejmowania decyzji dotyczących wyboru zawodu, pracy/zatrudnienia,
- nabywania nowych lub rozszerzania już posiadanych kompetencji zawodowych,
- zmiany kwalifikacji zawodowych zgodnie z potrzebami rynku pracy,
- dopasowywania treści szkoleń kontraktowanych przez urzędy pracy do potrzeb rynku pracy.

Wsparcie dla różnych grup interesariuszy w zakresie:

- poradnictwa i doradztwa zawodowego,
- tworzenia i aktualizacji ofert szkoleniowych dla rynku pracy,
- dostosowania oferty kształcenia zawodowego do wymagań rynku pracy,
- tworzenia i aktualizacji opisów stanowisk pracy,
- przygotowania lub aktualizacji opisu kwalifikacji rynkowych wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.

ISBN 978-83-7789-495-8 [521]