

### DOKUMENTY UZYSKIWANE PO ZAKOŃCZENIU TECHNIKUM

1. świadectwo ukończenia szkoły
2. świadectwa potwierdzające kwalifikację w zawodzie wydane przez Okręgową Komisję Egzaminacyjną (OKE) po zdanych egzaminach:
  - AU.20. - Prowadzenie sprzedaży
  - AU.25. - Prowadzenie działalności handlowej
3. dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe wydany przez OKE w przypadku zdania egzaminów zawodowych z zakresu wszystkich kwalifikacji wyodrębnionych w danym zawodzie
4. świadectwo dojrzałości wydane przez OKEdla absolwenta, który zdał egzamin maturalny



### PRZEDMIOTY ZAWODOWE

- Towar jako przedmiot handlu
- Organizacja i technika sprzedaży
- Obsługa klientów
- Marketing w działalności handlowej
- Przedsiębiorca w handlu
- Język angielski w działalności handlowej
- Sprzedaż towarów
- Symulacyjna firma handlowa

### DODATKOWE KURSY

Zapytaj w sekretariacie szkoły o dodatkowe kursy, które możesz odbyć w trakcie nauki!

# TECHNIK HANDLOWIEC

## specjalizacja: sprzedaż i marketing

Pasjonujesz się zakupami i jesteś urodzonym negocjatorem? Technik handlowiec organizuje działalność handlową w przedsiębiorstwie produkcyjno-usługowym, analizuje rynek pod względem oczekiwań i potrzeb klientów oraz ich zachowań rynkowych, bada możliwości wzrostu udziału firmy na rynku, wejścia na nowe rynki, w tym na rynki zagraniczne, identyfikuje bariery występujące w handlu, określa zasady i skuteczne formy marketingu, prowadzi negocjacje z dostawcami i odbiorcami, w celu osiągnięcia jak najkorzystniejszych warunków zakupu materiałów i sprzedaży towarów oraz usług, analizuje skuteczność i efektywność sieci dystrybucji towarów i usług, koszty działalności handlowej.

### WIEDZA I UMIEJĘTNOŚCI ABSOLWENTA

- organizowanie prac w zakresie przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży
- planowanie poziomu, struktury asortymentowej, geograficznej, odbiorców oraz form sprzedaży towarów i usług (w tym formy internetowej)
- wykonywanie prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży, przygotowywanie oraz zawieranie umów handlowych
- określanie i proponowanie najbardziej efektywnych form sprzedaży adekwatnych do rodzaju towaru, usługi, rynku, oczekiwań klienta
- prowadzenie negocjacji z dostawcami i odbiorcami towarów i usług
- prowadzenie działań reklamowych i marketingowych
- stosowanie różnych form i technik sprzedaży hurtowej i detalicznej
- przygotowywanie właściwej dokumentacji sprzedaży towarów i usług, w tym faktur, gwarancji; załatwianie reklamacji klientów
- organizowanie i prowadzenie działalności handlowej, rejestrowanie i uruchamianie działalności małej firmy handlowej (handlu hurtowego i detalicznego)

### A CO PO TECHNIKUM?

Jako absolwent kierunku Technik handlowiec możesz iść dalej na studia lub do szkoły policealnej albo rozpocząć pracę w miejscach takich jak:

- małych i dużych firmach handlowych,
- sklepach i hipermarketach, hurtowniach, magazynach,
- firmach produkcyjnych i usługowych,
- jako przedstawiciel handlowy firmy,
- może prowadzić własną firmę handlową.

### EGZAMINY I PRAKTYKI W TECHNIKUM

Egzamin zawodowy jest egzaminem zewnętrznym, potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie. Przeprowadzany jest oddzielnie dla każdej kwalifikacji:

- AU.20. - pod koniec klasy II
- AU.25. - po pierwszym półroczu klasy IV

Praktyki zawodowe odbywają się w drugim półroczu w III klasie (160 godz. – 4 tyg.) w miejscu zapewniającym rzeczywiste warunki pracy właściwe dla nauczanego zawodu, np. działy sprzedaży i marketingu, call center, sklepy, supermarkety, magazyny, hurtownie.

### NASZE PRZEWAGI, czyli dlaczego warto uczyć się u nas!

- przyjazna atmosfera, indywidualne podejście do ucznia
- 50% zajęć praktycznych, ciekawie prowadzone lekcje
- nowoczesne i profesjonalnie wyposażone pracownie
- wyjścia integracyjne, dodatkowe zajęcia