

Technik Handlowiec

TECHNIK HANDLOWIEC szybkość, konkurencyjność, negocjacje

Handlowiec - nie sztuką jest wyprodukować, prawdziwą sztuką jest dobrze sprzedać i osiągnąć zysk

Dowiesz się:

- jak funkcjonować we współczesnym biznesie
- jak zaspokoić potrzeby wymagającego konsumenta
- jak pozyskiwać i efektywnie wykorzystać informacje o rynku
- jakie stosować metody analizy ekonomicznej
- jak być lepszym od konkurencji

I co dalej? Czekają na Ciebie prace w:

punktach sprzedaży detalicznej, hurtowniach i magazynach, przedsiębiorstwach handlowych o różnych formach własności, instytucjach promocji i marketingu, własna działalność gospodarcza w branży handlowo – marketingowej



Zostań specjalistą ds. handlu!

czyli średnim personelem do spraw sprzedaży.

Kierunek ten realizowany jest w oparciu o współpracę z przedstawicielami firm handlowych- Rossmann

Supermarkety Drogerijne Polska sp. z o.o. oraz spółkę cywilną Filko- kasy fiskalne.

Nauczmy Cię:

- wiedzy o funkcjonowaniu rynku o potrzebach konsumenta
- organizacji pracy w punktach sprzedaży
- obsługi programów komputerowych w zakresie sprzedaży
- stosowania przepisów prawa cywilnego i handlowego
- zasad współpracy z kontrahentami
- posługiwania się językiem obcym handlowym w kontaktach z kontrahentami i instytucjami
- prowadzenia korespondencji w sprawach handlowych, osobowych i finansowych
- pracy w zespole, prowadzenia negocjacji
- organizowania własnej działalności gospodarczej
- planowania własnej kariery zawodowej

Możliwości podjęcia pracy:

- punkty sprzedaży detalicznej
- hurtownie i magazyny
- przedsiębiorstwa handlowe o różnych formach własności
- instytucje promocji i marketingu
- własna działalność gospodarcza w branży handlowo – marketingowej

- możliwość dalszego kształcenia na kierunkach ekonomicznych

To idealny kierunek dla osób , które charakteryzuje:

- wysoki poziom aktywności
- odporność psychiczna
- zrównoważenie emocjonalne
- rzetelność i uczciwość
- umiejętność samokontroli i samooceny
- komunikatywność
- otwartość na innowacje

Kwalifikacje w zawodzie technik handlowiec ważne na terenie Polski oraz Unii Europejskiej w obszarze:

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

HAN.02. Prowadzenie działań handlowych