



Nazwa zawodu: **Technik handlowiec**

Opis zawodu:

Technik handlowiec to specjalista odpowiedzialny za sprzedaż produktów lub usług firmy oraz profesjonalną obsługę klientów. W zależności od zakresu obowiązków i zajmowanego stanowiska, może pracować jako przedstawiciel handlowy, kierownik sprzedaży, dyrektor ds. handlu czy opiekun klienta. Jego kompetencje doskonale sprawdzają się również w działach marketingu, gdzie kreatywność i zrozumienie rynku odgrywają kluczową rolę. To zawód pełen możliwości, idealny dla osób ambitnych, otwartych na kontakt z ludźmi i chcących rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe.

Umiejętności zdobywane podczas nauki:

- Pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie trwałych relacji z obecnymi
- Realizacja zamówień i obsługa procesu sprzedaży
- Sporządzanie dokumentacji handlowej, w tym faktur i umów
- Prowadzenie negocjacji, zapewniając korzystne warunki dla firmy
- Opracowywanie ofert handlowych dopasowanych do potrzeb klientów
- Planowanie działań sprzedażowych, aby maksymalizować wyniki
- Monitorowanie rynku i analizowanie działań konkurencji
- Przeprowadzanie analiz ekonomicznych przedsiębiorstwa
- Organizowanie działań marketingowych i reklamowych
- Profesjonalna obsługa urządzeń biurowych wspierających codzienną pracę

Wykształcenie:

Wykształcenie technika handlowca to idealna ścieżka dla osób pełnych pomysłów, energii i otwartości na nowe wyzwania. Połączenie praktycznej wiedzy z solidnymi podstawami teoretycznymi przygotowuje do pracy w dynamicznym i ekscytującym świecie handlu i sprzedaży. To szansa na rozwój kreatywności, umiejętności

komunikacyjnych oraz zdobycie kompetencji cenionych na rynku pracy. Absolwenci tego kierunku mają przed sobą szeroki wachlarz możliwości – od sektora handlu, przez marketing, aż po prowadzenie własnego biznesu. To prawdziwa inwestycja w sukces zawodowy i osobisty. Ten kierunek otwiera drzwi do różnorodnych stanowisk w wielu dynamicznych sektorach gospodarki!

Certyfikaty i uprawnienia:

Absolwent, po ukończeniu szkoły, otrzymuje dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w zakresie prowadzenia sprzedaży (umiejętność profesjonalnej obsługi klienta, organizacji procesów sprzedażowych oraz zarządzania ofertą handlową) oraz prowadzenia działań handlowych (umiejętność planowania działań sprzedażowych i monitorowania ich efektów, organizowania i prowadzenia działań handlowych oraz komunikowania się z klientem handlowym).

Praktyki zawodowe:

Szkoła zapewnia możliwość odbycia praktyk zawodowych w renomowanych przedsiębiorstwach handlowych, takich jak OBI Katowice czy AUCHAN Katowice. Program praktyk obejmuje dwa czterotygodniowe cykle realizowane w klasach III i IV.

Możliwości zatrudnienia:

- Przedstawiciel handlowy – nawiązywanie współpracy z klientami i budowanie relacji biznesowych
- Sprzedawca w sklepie detalicznym lub hurtowni – obsługa klienta i sprzedaż produktów
- Merchandiser (dystybutor produktów) – odpowiedzialność za prezentację oraz dystrybucję towarów
- Telemarketer – sprzedaż usług lub produktów przez telefon
- Sales manager (szef działu sprzedaży) – zarządzanie zespołem sprzedażowym i realizacja strategii handlowej
- Specjalista ds. obsługi klienta – zapewnianie wysokiej jakości wsparcia i budowanie pozytywnego doświadczenia
- Specjalista ds. zaopatrzenia – planowanie oraz realizacja procesów zakupowych
- Kierownik sklepu – koordynacja pracy zespołu i zarządzanie placówką handlową

- Pracownik biurowy – wsparcie administracyjne i obsługa dokumentacji
- Karierę w branżach takich jak:
 - Handel
 - Logistyka
 - Marketing
 - Reklama
 - Bankowość
 - Finanse
 - Towaroznawstwo
 - Przedsiębiorczość