



## Nazwa zawodu:

### **Sprzedawca**

#### Opis zawodu:

Sprzedawca to osoba odpowiedzialna za profesjonalną obsługę klienta zgodnie ze standardami firmy. Pracuje w sklepach detalicznych, hurtowniach, sklepach wielkopowierzchniowych oraz w sprzedaży internetowej.

Do jego zadań należy m.in.: przyjmowanie dostaw, kontrola jakości i zgodności towarów, przygotowanie ich do ekspozycji oraz realizacja transakcji kupna–sprzedaży. Sprzedawca informuje klientów o właściwościach produktów, pomaga w wyborze, obsługuje zamówienia, przyjmuje płatności, dba o estetykę miejsca sprzedaży oraz przyjmuje reklamacje. Negocjuje warunki transakcji. Odpowiada za kontakty z dostawcami, projektuje wystawy i ekspozycje.

#### Umiejętności zdobywane podczas nauki:

- Profesjonalna obsługa klienta
- Przyjmowanie dostaw i kontrola towarów
- Przygotowywanie produktów do sprzedaży i ekspozycji
- Obsługa kasy fiskalnej i terminali płatniczych
- Realizacja transakcji kupna–sprzedaży
- Prowadzenie dokumentacji sprzedażowej
- Przyjmowanie reklamacji i zwrotów

- Organizowanie stanowiska pracy i dbanie o estetykę sklepu
- Podstawy marketingu i technik sprzedaży
- Obsługa programów komputerowych wspierających sprzedaż
- Komunikacja z klientem i budowanie pozytywnych relacji
- Współpraca w zespole i organizacja pracy własnej



### Wykształcenie oraz Certyfikaty i uprawnienia:

Po zdaniu egzaminu zawodowego uczeń otrzymuje certyfikat potwierdzający kwalifikacje zawodowe, a po zakończeniu nauki w Branżowej Szkole I Stopnia – dyplom zawodowy.

Absolwent może kontynuować edukację w Branżowej Szkole II Stopnia, zdobywając tytuł technika handlowca lub technika księgarstwa. To otwiera drogę do dalszego rozwoju i awansu zawodowego, a także studiów wyższych.

To zestaw umiejętności, który pozwala absolwentowi sprawnie funkcjonować w nowoczesnym środowisku sprzedażowym i szybko odnaleźć się na rynku pracy.



### Praktyczna nauka zawodu:

Uczniowie zdobywają doświadczenie w prawdziwych warunkach handlowych, pracując w sklepach różnego typu, punktach sprzedaży, marketach, butikach oraz firmach zajmujących się obsługą klienta i dystrybucją towarów. To miejsca, w których mogą rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe, uczyć się profesjonalnej obsługi klienta, poznawać zasady ekspozycji towarów i obsługi urządzeń sklepowych.

Praktyki pozwalają uczniom:

- poznać codzienną pracę sprzedawcy i funkcjonowanie jednostki handlowej,
- zdobyć doświadczenie w przyjmowaniu dostaw, przygotowaniu towarów i ich prezentacji,
- rozwijać kompetencje w zakresie komunikacji z klientem,
- nauczyć się pracy z systemami kasowo-magazynowymi,
- nawiązać pierwsze kontakty zawodowe i zbudować solidny start w branży handlowej.

Praktyczna nauka zawodu sprzedawcy odbywa się **bezpośrednio u pracodawcy**, z którym **rodzic/opiekun prawny i uczeń podpisuje umowę o pracę** w celu przygotowania zawodowego. W takiej umowie **uczeń ma status młodocianego pracownika**.

### **Ważna informacja dla uczniów, którzy nie ukończyli 15 roku życia**

Jeśli uczeń **nie ukończył 15 lat**, do podpisania umowy z pracodawcą potrzebna jest:

- pozytywna opinia poradni psychologiczno-pedagogicznej, potwierdzająca, że uczeń może podjąć przygotowanie zawodowe.



### Możliwości zatrudnienia:

- Sklepy detaliczne i sieci handlowe
- Hurtownie i magazyny
- Sklepy internetowe i punkty odbioru zamówień
- Salony sprzedaży branżowej (odzież, obuwie, RTV/AGD, kosmetyki, artykuły sportowe)
- Stoiska handlowe i punkty usługowe
- Firmy prowadzące sprzedaż bezpośrednią
- Własna działalność gospodarcza w handlu