

Kształcenie:

Wiele szkół i ośrodków kształcenia organizuje kursy z zakresu technik sprzedaży, umiejętności prezentacyjnych produktów oraz umiejętności negocjacyjnych, kontaktu z klientem, tworzenia pozytywnego wizerunku. Szkolenia te uwzględniają zarówno pozyskanie wiedzy teoretycznej, jak i ćwiczenia praktyczne.

Szkola Policealna APEdukacja

Sekretariat:

Ul. Piotrkowska 197

90-451 Łódź

tel. (42) 633 47 51, 633 41 94,

fax 633 47 56

tel. kom. 515 177 102

Centrum Kształcenia „Anna”

ul. Sienkiewicza 13, 90-113 Łódź

tel./fax (42) 632-75-55,

tel. kom. 0605 440 540

e-mail: centrumksztalcenia.anna@gmail.com

**Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:**

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,

Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Starowarszawska 4, 97 - 300 Piotrków Tryb.

Tel. (44) 649 60 87

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98 - 200 Sieradz

Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Jagiellońska 28, 96 - 100 Skierniewice

Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 332203



**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji i Planowania Kariery
Zawodowej**

Łódź 2014

Przedstawiciel handlowy reprezentuje firmę, której ma przedstawicielstwo, na określonym obszarze (kraj, region, województwo), niekiedy na zasadach wyłączności; analizuje rynek; organizuje kontakty i sieć sprzedaży; informuje firmę o perspektywach rynku i jego specyfice oraz o działalności ewentualnej konkurencji.

Zadania zawodowe:

- organizowanie sieci sprzedaży lub akwizycja osobista;
- utrzymanie kontaktów handlowych z potencjalnymi odbiorcami, handlem hurtowym, detalicznym, dealerami, przedsiębiorstwami, biurami itp.;
- dbałość o dostępność wyrobów na rynku (u dostawców), ich ekspozycję, kulturę sprzedaży i obsługę posprzedażną;
- szkolenie personelu firm współpracujących w zakresie wiedzy o produkcie, sposobie i kulturze sprzedaży;
- doradzanie potencjalnym klientom zakupu określonego modelu, rodzaju produktu lub rozwiązania technicznego;
- rozpowszechnianie wśród potencjalnych odbiorców materiałów informacyjnych, katalogów, opisów technicznych itp.;
- organizowanie lub zlecanie akcji reklamowych produktów firmy;
- monitorowanie na bieżąco rynku;
- pilotowanie dostaw do klientów;
- współpraca z firmą macierzystą w zakresie marketingu (udział w targach, wystawach, kontakty z mediami, akcje promocyjne, okresowe spotkania z dealerami).

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie przedstawiciela handlowego niezbędne jest średnie wykształcenie.

W zależności od sprzedawanego asortymentu wybiera się kandydatów z określonym wykształceniem kierunkowym (np. w handlu materiałami budowlanymi większą szansę podjęcia pracy będą mieli technicy budownictwa).

Właściciel/kierownik przedsiębiorstwa powinien zapewnić przedstawicielowi handlowemu szkolenie, aby ten dobrze znał produkt/usługę. Zwykle szkolenia organizowane są przez określoną firmę, której przedstawiciel świadczy swoje usługi. Można również zdobyć zawód przedstawiciela handlowego uczestnicząc w kursie organizowanym przez firmę szkoleniową, np. w placówkach Zakładu Doskonalenia Zawodowego.

Przydatne są umiejętności obsługi komputera i urządzeń biurowych (np. maszyny do pisania), a także prawo jazdy (i doświadczenie w kierowaniu pojazdami).

Wymagania psychofizyczne:

Pracę przedstawiciela handlowego zalicza się do prac lekkich pod względem obciążenia fizycznego. Nie mniej, istotne znaczenie ma w tym zawodzie dobra ogólna sprawność fizyczna. Ważne jest, aby kandydat na przedstawiciela handlowego był odporny na stres, ponieważ zawód ten wymaga szybkiego tempa pracy.

Wskazane jest posiadanie następujących umiejętności, cech:

- umiejętność nawiązywania kontaktu z ludźmi, komunikatywność,
- zdolność koncentracji oraz podzielność uwagi, zdolność przekonywania,
- umiejętność słuchania i panowania nad sobą,

- łatwość wypowiadania się (również na piśmie),
- odporność na stres.

Jednym z zadań przedstawiciela handlowego jest dojazd do klienta (czasem także rozwożenie towaru) a zatem wskazane są predyspozycje do pracy o takim charakterze.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania tego zawodu są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem. Kandydat na przedstawiciela handlowego nie powinien mieć także zaburzeń sprawności kończyn górnych i dolnych – mogą one utrudniać wykonywanie obowiązków zawodowych.

Przy przyjmowaniu do pracy, oprócz podstawowych badań lekarskich, nie są konieczne dodatkowe orzeczenia o stanie zdrowia.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Coraz więcej firm poszukuje przedstawicieli handlowych. Pracę można zdobyć w bardzo wielu branżach, głównie usługowych, np.: medycznej/farmaceutycznej, kosmetycznej, budowlanej, motoryzacyjnej, sanitarnej, spożywczej, paliwowej, energetycznej.

Płace:

Zarobki przedstawiciela handlowego uzależnione są od wielu zmiennych takich jak kwalifikacje zatrudnionego, lokalizacja, wielkość zatrudniającego przedsiębiorstwa oraz branży. Zarobki te kształtują się na poziomie od 2 do 5 tysięcy złotych brutto miesięcznie. Warto zauważyć, że w dużej mierze mogą być oparte o system prowizyjny.