

Obudowa Multimediałna
Doradztwa Zawodowego

Z A W Ó D

SPRZEDAWCA

(522301)



Informacja zawodoznawcza do pracy z uczniami klas VII – VIII szkoły podstawowej



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



**Rzeczpospolita
Polska**

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Material został przygotowany w ramach projektu „Opracowanie wysokiej jakości multimedialnych informacji zawodoznawczych dla 141 zawodów szkolnictwa zawodowego” (nr POWR.02.14.00-00-1004/20) współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w odpowiedzi na konkurs „Przygotowanie i udostępnienie multimedialnych zasobów wspierających proces doradztwa edukacyjno-zawodowego (nr POWR.02.14.00-IP.02-00-001/20)”.

Informacja zawodoznawcza przeznaczona jest do pracy z uczniami klas VII–VIII szkoły podstawowej, w tym dla doradców zawodowych lub innych nauczycieli realizujących zadania z zakresu doradztwa zawodowego.

Informacja jest elementem zasobów multimedialnych wspierających proces doradztwa zawodowego.

SPIS TREŚCI

SŁOWNIK	6
CZĘŚĆ I – OGÓLNE INFORMACJE O SYSTEMIE KSZTAŁCENIA W POLSCE	10
1. STRUKTURA UCZENIA W POLSCE	11
2. UZYSKIWANIE KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH	12
NABYWANIE I POTWIERDZANIE KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH	13
DODATKOWE UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWE I INNE W ZAKRESIE ZAWODÓW	14
CZĘŚĆ II – INFORMACJE ZAWODOZNAWCZE	15
1. DANE ZAWODOZNAWCZE	15
SYNTEZA ZAWODU – SPRZEDAWCA	15
GŁÓWNE ZADANIA ZAWODOWE	15
KWALIFIKACJE WYODRĘBNIONE W ZAWODZIE	16
WARUNKI PRACY	16
PREFEROWANE W ZAWODZIE PREDYSPOZYCJE	17
PRZECIWWSKAZANIA DO ROZPOCZĘCIA PRACY I KSZTAŁCENIA W DANYM ZAWODZIE LUB SZKOLE	18
PLUSY I MINUSY ZAWODU	19
TYPOWE DLA ZAWODU MIEJSCA PRACY	20
TYPOWE DLA ZAWODU STANOWISKA PRACY	21
WYPOSAŻENIE STANOWISKA PRACY SPRZEDAWCY – PRZYKŁADOWE PRZYRZĄDY POMIAROWE, NARZĘDZIA I URZĄDZENIA WYKORZYSTYWANE W PRACY	23
OCHRONNA ODZIEŻ ROBOCZA	23
2. MOŻLIWOŚCI KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE	24
MOŻLIWOŚĆ KONTYNUACJI NAUKI LUB UZUPEŁNIANIA KWALIFIKACJI – SPRZEDAWCA	25
3. SYTUACJA ZAWODU NA RYNKU PRACY	27
ZAPOTRZEBOWANIE	27
PROGNOZA ZAPOTRZEBOWANIA NA PRACOWNIKÓW W ZAWODACH SZKOLNICTWA BRANŻOWEGO NA KRAJOWYM I WOJEWÓDZKIM RYNKU PRACY	27
ZAROBKI	32
GDZIE SZUKAĆ INFORMACJI NA TEMAT ZATRUDNIENIA	33
4. STATYSTYKI ORAZ INFORMACJE DOTYCZĄCE SZKÓŁ	34
SZKOŁY PROWADZĄCE KSZTAŁCENIE W ZAWODZIE	34
WYNIKI EGZAMINÓW ZAWODOWYCH	36

CZĘŚĆ III- MATERIAŁY POMOCNICZE	38
NARZĘDZIA I MATERIAŁY WZBOGACAJĄCE WARSZTAT PRACY DORADCÓW ZAWODOWYCH – PRZYDATNE LINKI	38
NARZĘDZIA I MATERIAŁY ROZSZERZAJĄCE INFORMACJĘ ZAWODOZNAWCZĄ	39
PRASA BRANŻOWA	39
IMPREZY BRANŻOWE	39



SŁOWNIK

Zawód – stanowi źródło dochodów i oznacza zestaw zadań (czynności) wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wymagających kompetencji nabytych w toku uczenia się lub praktyki. W zawodach szkolnictwa branżowego zostały wyodrębnione kwalifikacje. Zawody mogą być jednokwalifikacyjne lub dwukwalifikacyjne.

Zadania zawodowe – to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu. Układ czynności zawodowych powiązany jednym celem działania kończącym się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. Jest to podstawowa jednostka aktywności zawodowej w ramach danego zawodu, stanowiąca logiczny zbiór czynności zawodowych o określonym celu i okresie realizacji, umożliwiający sporządzenie opisu zawodu.

Szkoła ponadpodstawowa – to czteroletnie liceum ogólnokształcące, pięcioletnie technikum oraz trzyletnia branżowa szkoła I stopnia – typy szkół, do których uczęszcza się po zakończeniu edukacji na poziomie podstawowym. Szkoły ponadpodstawowe to również: trzyletnia szkoła specjalna przysposabiająca do pracy, dwuletnia branżowa szkoła II stopnia oraz szkoła policealna dla osób posiadających wykształcenie średnie lub wykształcenie średnie branżowe o okresie nauczania nie dłuższym niż 2,5 roku.

Liceum ogólnokształcące – typ ponadpodstawowej szkoły czteroletniej, której ukończenie daje wykształcenie średnie i umożliwia uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego oraz dalsze kształcenie na studiach wyższych lub w szkołach policealnych.

Technikum – typ ponadpodstawowej szkoły pięcioletniej kształcącej w zawodzie, której ukończenie umożliwia uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego oraz uzyskanie dyplomu zawodowego po zdaniu egzaminów zawodowych w danym zawodzie oraz dalsze kształcenie na studiach wyższych lub w szkołach policealnych.

Branżowa szkoła I stopnia – typ ponadpodstawowej szkoły trzyletniej kształcącej w zawodzie, której ukończenie daje wykształcenie zasadnicze branżowe i umożliwia uzyskanie dyplomu zawodowego po zdaniu egzaminu zawodowego w danym zawodzie, a także dalsze kształcenie w branżowej szkole II stopnia kształcącej w zawodzie, w którym wyodrębniono kwalifikację wspólną dla zawodu nauczanego w branżowej szkole I i II stopnia lub w liceum ogólnokształcącym dla dorosłych począwszy od klasy II.

Branżowa szkoła II stopnia – typ ponadpodstawowej szkoły dwuletniej, do której można uczęszczać po ukończeniu branżowej szkoły I stopnia. Ukończenie branżowej szkoły II stopnia daje wykształcenie średnie branżowe i umożliwia uzyskanie dyplomu zawodowego w zawodzie nauczonym na poziomie technika, w którym wyodrębniono kwalifikację wspólną dla zawodu nauczanego w branżowej szkole I i II stopnia po zdaniu egzaminu zawodowego w danym zawodzie oraz uzyskanie świadectwa dojrzałości po zdaniu egzaminu maturalnego. W technikum, w zawodzie dwukwalifikacyjnym, w większości przypadków pierwsza kwalifikacja jest kwalifikacją zawodową nauczaną w branżowej szkole I stopnia, natomiast druga kwalifikacja z technikum jest kwalifikacją zawodową nauczaną w branżowej szkole II stopnia. Po ukończeniu branżowej szkoły II stopnia i po zdaniu egzaminu maturalnego, możliwa jest dalsza edukacja na studiach wyższych lub w szkołach policealnych.

Szkoły prowadzące kształcenie zawodowe – szkoły kształcące w zawodach szkolnictwa branżowego to: pięcioletnie technikum, trzyletnia branżowa szkoła I stopnia, dwuletnia branżowa szkoła II stopnia oraz szkoła policealna kształcąca w zależności od zawodu od 1 roku do 2,5 lat.

Egzamin maturalny – egzamin przeprowadzany dla absolwentów liceum ogólnokształcącego i technikum posiadających wykształcenie średnie lub dla absolwentów branżowej szkoły II stopnia posiadających wykształcenie średnie branżowe, umożliwiający uzyskanie świadectwa dojrzałości, które wraz z zaświadczeniem o wynikach egzaminu jest podstawowym kryterium przyjęcia absolwenta na studia pierwszego stopnia lub jednolite studia magisterskie.

Egzamin zawodowy – egzamin umożliwiający uzyskanie certyfikatu kwalifikacji zawodowej w zakresie jednej kwalifikacji, a w przypadku uzyskania certyfikatów kwalifikacji zawodowych ze wszystkich kwalifikacji wyodrębnionych w danym zawodzie oraz posiadania wykształcenia zasadniczego zawodowego, wykształcenia zasadniczego branżowego, wykształcenia średniego branżowego lub wykształcenia średniego – również dyplomu zawodowego.

Praktyczna nauka zawodu – rodzaj obowiązkowych zajęć edukacyjnych organizowanych przez szkoły prowadzące kształcenie zawodowe w formie zajęć praktycznych oraz w formie praktyk zawodowych, a w przypadku uczniów będących młodocianymi pracownikami – przez pracodawcę w ramach umowy o pracę w celu przygotowania zawodowego w formie zajęć praktycznych. Zajęcia praktyczne organizuje się dla uczniów i młodocianych w celu opanowania przez nich umiejętności zawodowych niezbędnych do podjęcia pracy w danym

zawodzie, a w przypadku zajęć praktycznych odbywanych u pracodawców – również w celu zastosowania i pogłębienia zdobytej wiedzy i umiejętności zawodowych w rzeczywistych warunkach pracy.

Praktyki zawodowe organizuje się dla uczniów w celu zastosowania i pogłębienia zdobytej wiedzy i umiejętności zawodowych w rzeczywistych warunkach pracy.

Kwalifikacja – w rozumieniu Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji to określony zestaw efektów uczenia się – zgodnych z ustalonymi standardami – których osiągnięcie zostało formalnie potwierdzone przez upoważnioną instytucję.

Kwalifikacje można podzielić na:

- a) kwalifikacje pełne, które są nadawane wyłącznie w ramach systemu oświaty po ukończeniu określonych etapów kształcenia oraz w ramach systemu szkolnictwa wyższego i nauki po ukończeniu kształcenia specjalistycznego, studiów pierwszego stopnia, studiów drugiego stopnia i jednolitych studiów magisterskich oraz po uzyskaniu stopnia doktora w rozumieniu ustawy z dnia 20 lipca 2018r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce;
- b) kwalifikacje cząstkowe – wszystkie kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, które nie są kwalifikacjami pełnymi. Kwalifikacje cząstkowe mogą być tworzone zarówno w systemach oświaty (kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie) i szkolnictwa wyższego (kwalifikacje podyplomowe), jak i poza nimi (kwalifikacje rynkowe i uregulowane).

Kwalifikacja w zawodzie – wyodrębniony w danym zawodzie zestaw oczekiwanych efektów kształcenia, których osiągnięcie potwierdza certyfikat kwalifikacji

zawodowej wydany przez Okręgową Komisję Egzaminacyjną po zdaniu egzaminu zawodowego w zakresie jednej kwalifikacji. Kwalifikacje w zawodzie wyodrębnione w ramach poszczególnych zawodów są opisane w podstawie programowej kształcenia w zawodach jako zestawy oczekiwanych efektów kształcenia: wiedzy, umiejętności zawodowych oraz kompetencji personalnych i społecznych, pozwalający na samodzielne wykonywanie zadań zawodowych oraz kryteriów weryfikacji efektów kształcenia, czyli opisanych wymagań, które potwierdzą osiągnięcie efektów kształcenia w danej kwalifikacji.

Kwalifikacyjny Kurs Zawodowy (KKZ) – kurs, którego program nauczania uwzględnia podstawę programową kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego w zakresie jednej kwalifikacji, którego ukończenie umożliwia przystąpienie do egzaminu zawodowego w zakresie tej kwalifikacji.

Kurs Umiejętności Zawodowych (KUZ) – kurs, którego program nauczania uwzględnia: podstawę programową kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego w zakresie jednej z części efektów kształcenia wyodrębnionych w ramach danej kwalifikacji albo efekty kształcenia właściwe dla dodatkowych umiejętności zawodowych w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego.

Europejska Rama Kwalifikacji (ERK) – to struktura poziomów kwalifikacji stanowiąca układ odniesienia dla krajowych ram kwalifikacji, umożliwiająca pośrednie porównywanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych krajach. Została ona przedstawiona w zaleceniu Parlamentu Europejskiego i Rady.

Polska Rama Kwalifikacji (PRK) – opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim

poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji, o których mowa w załączniku II do zalecenia Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia Europejskich Ram Kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie (Dz. Urz. UE C 111 z 06.05.2008, str. 1), sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach, ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

Poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji – zakres i stopień złożoności wymaganych efektów uczenia się dla kwalifikacji danego poziomu, sformułowanych za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się.

Rzemiosło – zgodnie z ustawą z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle rzemiosłem jest zawodowe wykonywanie działalności gospodarczej przez:

- a) osobę fizyczną, z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji tej osoby i jej pracy własnej, w imieniu własnym i na rachunek tej osoby – jeżeli jest ona mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców lub
- b) wspólników spółki cywilnej osób fizycznych w zakresie wykonywanej przez nich wspólnie działalności gospodarczej – jeżeli spełniają oni indywidualnie i łącznie warunki określone w pkt 1, lub
- c) spółkę jawną, z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 2 lub 3 ustawy, wszystkich wspólników i ich pracy własnej – jeżeli jest ona mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców lub

- d) spółkę komandytową osób fizycznych, z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 2 lub 3 ustawy, wszystkich wspólników i ich pracy własnej – jeżeli jest ona mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców lub
- e) spółkę komandytowo–akcyjną osób fizycznych, z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 2 lub 3 ustawy, wszystkich wspólników i ich pracy własnej – jeżeli jest ona mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców lub
- f) jednoosobową spółkę kapitałową, powstałą na podstawie art. 551 §5 ustawy z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych w wyniku przekształcenia przedsiębiorcy będącego osobą fizyczną, wykonującego we własnym imieniu działalność gospodarczą, z wykorzystaniem swoich zawodowych kwalifikacji i pracy własnej – jeżeli powstała spółka jest mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców lub
- g) spółkę, o której mowa w pkt 3–5, jeżeli działalność gospodarcza jest wykonywana z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji, o których mowa w art. 3 ust. 1 pkt 2 lub 3 ustawy, przynajmniej jednego wspólnika i jego pracy własnej, pod warunkiem, że pozostałymi wspólnikami są małżonek, wstępni lub zstępni wspólnika lub
- h) wspólników spółki cywilnej osób fizycznych w zakresie wykonywanej przez nich

wspólnie działalności gospodarczej, jeżeli działalność gospodarcza jest wykonywana z wykorzystaniem zawodowych kwalifikacji przynajmniej jednego wspólnika i jego pracy własnej, pod warunkiem, że pozostałymi wspólnikami są małżonek, wstępni lub zstępni wspólnika oraz wszyscy wspólnicy łącznie są mikroprzedsiębiorcą, małym przedsiębiorcą albo średnim przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców.

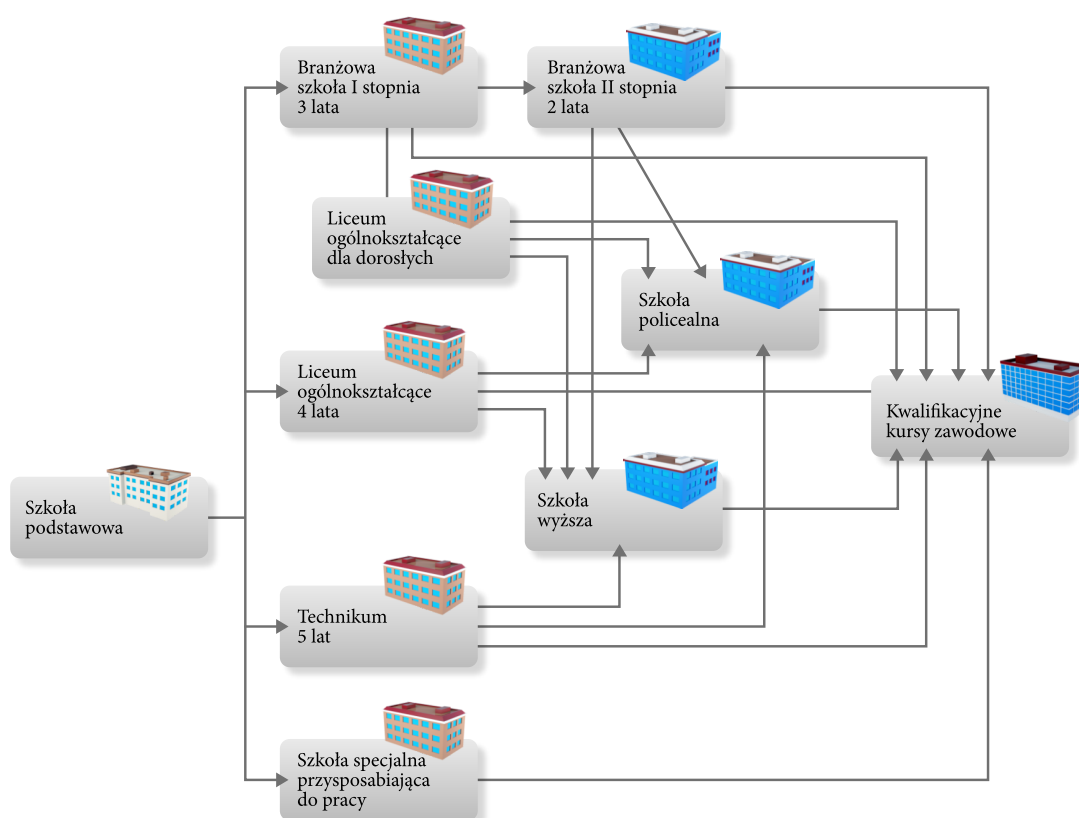
Do rzemiosła nie zalicza się działalności handlowej, usług hotelarskich, działalności transportowej, usług świadczonych w wykonywaniu wolnych zawodów, usług leczniczych oraz działalności wytwórczej i usługowej artystów plastyków i fotografików.

Egzamin czeladniczy – jest formą oceny poziomu opanowania wiadomości i umiejętności z zakresu zawodu odpowiadającego danemu rodzajowi rzemiosła, określonego w klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy, a w przypadku zawodów szkolnych – w klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego.

CZĘŚĆ I – OGÓLNE INFORMACJE O SYSTEMIE KSZTAŁCENIA W POLSCE

System oświaty w Polsce przewiduje różne poziomy i formy nauki. Po ukończeniu każdego etapu kształcenia uczeń samodzielnie lub wraz z rodzicami, podejmie decyzję o wyborze dalszej drogi kształcenia. Poniżej przedstawiamy schemat, który pokazuje, jakie są możliwości kształcenia w Polsce.

Schemat kształcenia w Polsce obowiązujący od 1 września 2019 r.



Źródło: dostępny w internecie: doradztwo.ore.edu.pl

1. STRUKTURA UCZENIA W POLSCE

Struktura uczenia w Polsce obejmuje:

1. WCZESNĄ EDUKACJĘ I OPIEKĘ

- a) placówki dla dzieci w wieku 0–3 lata: żłobki, kluby dziecięce,
- b) placówki dla dzieci w wieku 3–6 lat: przedszkola, oddziały przedszkolne w szkołach podstawowych, zespoły wychowania przedszkolnego, punkty przedszkolne.

2. SZKOLNICTWO PODSTAWOWE

- a) 8–letnią szkołę podstawową.

3. SZKOLNICTWO PONADPODSTAWOWE

- a) 4–letnie liceum ogólnokształcące,
- b) 5–letnie technikum,
- c) 3–letnią branżową szkołę I stopnia,
- d) 2–letnią branżową szkołę II stopnia,
- e) szkołę policealną o okresie nauki od 1 roku do 2,5 lat,
- f) 3–letnią szkołę specjalną przysposabiającą do pracy.

4. KSZTAŁCENIE W RZEMIOŚLE

- a) odbywa się na podstawie umowy o pracę w celu przygotowania zawodowego, zawartej zgodnie z przepisami prawa pracy pomiędzy rzemieślnikiem a młodocianym pracownikiem.

5. SZKOLNICTWO WYŻSZE

- a) studia licencjackie,
- b) studia inżynierskie,
- c) uzupełniające studia magisterskie,
- d) jednolite studia magisterskie,
- e) studia doktorskie.

6. KSZTAŁCENIE DOROSŁYCH

- a) szkołę podstawową dla dorosłych (7 i 8 klasa),
- b) 4-letnie liceum ogólnokształcące dla dorosłych,
- c) 2-letnią branżową szkołę II stopnia,
- d) szkołę policealną o okresie nauki od 1 roku do 2,5 lat,
- e) kwalifikacyjne kursy zawodowe,
- f) kursy umiejętności zawodowych.

Wprowadzenie branżowej szkoły I stopnia w miejsce zasadniczej szkoły zawodowej nastąpiło 1 września 2017 r. Wprowadzenie branżowej szkoły II stopnia dla absolwentów branżowej szkoły I stopnia nastąpiło w roku szkolnym 2020/2021.

Nauka w Polsce jest obowiązkowa do ukończenia 18. roku życia.

W polskim systemie edukacji oddzielono obowiązek szkolny i obowiązek nauki. Obowiązek szkolny dziecka rozpoczyna się z początkiem roku szkolnego w roku kalendarzowym, w którym dziecko kończy 7 lat, oraz trwa do ukończenia szkoły podstawowej, nie dłużej jednak niż do ukończenia 18. roku życia.

Po ukończeniu szkoły podstawowej obowiązek nauki spełnia się przez uczęszczanie do publicznej lub niepublicznej szkoły ponadpodstawowej lub realizowanie przygotowania zawodowego u pracodawcy.

2. UZYSKIWANIE KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH

Uzyskiwanie kwalifikacji możliwe jest w różnych formach. Kwalifikacje nadawane są w systemie oświaty i szkolnictwa wyższego, a podstawą prawną regulującą uzyskiwanie kwalifikacji są m.in. następujące akty prawne:

- a) Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty,
- b) Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji,
- c) Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe,
- d) Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce,
- e) Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 2019 r. w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego,
- f) Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 19 marca 2019 r. w sprawie

- kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych,
- g) Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 16 maja 2019 r. w sprawie podstaw programowych kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz dodatkowych umiejętności zawodowych w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego,
- h) Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 28 sierpnia 2019 r. w sprawie szczegółowych warunków i sposobu przeprowadzania egzaminu zawodowego oraz egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie”.

NABYWANIE I POTWIERDZANIE KWALIFIKACJI ZAWODOWYCH

W branżowych szkołach I stopnia nauczane są zawody, w których wyodrębniono jedną kwalifikację. Sprzedawca jako zawód kształcony w branżowej szkole I stopnia posiada jedną kwalifikację HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.



Uczniowie w trakcie nauki w branżowej szkole I stopnia przystępują do egzaminu zawodowego w zawodzie sprzedawca. Do tego samego egzaminu przystąpić mogą również uczestnicy kwalifikacyjnego kursu zawodowego (jednej z pozaszkolnych form kształcenia).

Egzamin zawodowy w zakresie danej kwalifikacji w zawodzie przeprowadzany jest w tym samym terminie i na tych samych zasadach zarówno dla uczniów i absolwentów szkół, jak i dla słuchaczy kwalifikacyjnych kursów zawodowych czy eksternów (osób, które chcą potwierdzić swoje kwalifikacje zawodowe nabyte w trakcie pracy lub po co najmniej 2 latach kształcenia w danym zawodzie).

Egzaminy zawodowe prowadzą Okręgowe Komisje Egzaminacyjne (OKE).

DODATKOWE UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWE I INNE W ZAKRESIE ZAWODÓW

Od września 2019 roku szkoła prowadząca kształcenie zawodowe może zaoferować uczniowi przygotowanie do nabycia dodatkowych uprawnień zawodowych w zakresie wybranych zawodów, dodatkowych umiejętności zawodowych lub kwalifikacji rynkowych funkcjonujących w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji.

W szkole przygotowanie do nabycia dodatkowych umiejętności zawodowych, podobnie jak przygotowanie do nabycia dodatkowych uprawnień zawodowych lub kwalifikacji rynkowych funkcjonujących w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji, może być realizowane w wymiarze wynikającym z różnicy między sumą godzin obowiązkowych zajęć edukacyjnych z zakresu kształcenia zawodowego, określoną w ramowym planie nauczania dla danego typu szkoły, a minimalną liczbą godzin kształcenia zawodowego dla kwalifikacji wyodrębnionej/ wyodrębnionych w zawodzie, określoną w podstawie programowej kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego.

Jeżeli dla danego zawodu przewidziano dodatkowe umiejętności zawodowe, ich katalog ujęty jest w załączniku 33 do rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 16 maja 2019 r. w sprawie podstaw programowych kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz dodatkowych umiejętności zawodowych w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego.

Dla zawodu sprzedawca, przewidziano umiejętności dodatkowe:

1. „Handel elektroniczny (e-commerce)”:

- a) prowadzenia sprzedaży internetowej towarów,
- b) promowania towarów sprzedawanych przez internet,
- c) realizowania zamówień klienta składanych przez internet,
- d) dokumentowania transakcji kupna i sprzedaży zawieranej przez internet.

2. „Handel hurtowy”:

- a) dokonywania zakupu dużych jednorodnych partii produktów,
- b) obsługi środków technicznych wykorzystywanych w hurtowni,
- c) posługiwania się dokumentacją i programami użytkowymi oraz bazami danych w hurtowni.

3. „Przygotowanie do kierowania pojazdem samochodowym w zakresie kategorii B”:

- a) stosowania przepisów prawa dotyczących ruchu drogowego w zakresie prawa jazdy kategorii B,
- b) prowadzenia i obsługi pojazdu samochodowego,
- c) przystąpienia do egzaminu państwowego na prawo jazdy kategorii B.

CZĘŚĆ II – INFORMACJE ZAWODOZNAWCZE

1. DANE ZAWODOZNAWCZE

SYNTEZA ZAWODU – SPRZEDAWCA

Synteza zawodu	<p>Sprzedawca to osoba zajmująca się bezpośrednią i pośrednią obsługą klientów. Sprzedaż produktów może odbywać się w punktach sprzedaży drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach), detalicznej (sklepach, hipermarketach) oraz hurtowej (w hurtowniach). Sprzedawca obsługuje nabywców bezpośrednio (w handlu metodą tradycyjną) lub pośrednio (w handlu metodą samoobsługową i preselekcji). W zależności od miejsca zatrudnienia może zajmować się także przyjmowaniem towarów od dostawców, przygotowywaniem ich do sprzedaży, bezpośrednim promowaniem produktów, przyjmowaniem należnej zapłaty i rejestrowaniem jej za pośrednictwem kasy fiskalnej. Sprzedawca samodzielny przyjmuje także reklamacje i skargi klientów, a jeśli jest jednocześnie właścicielem działalności lub posiada do tego upoważnienie, może negocjować warunki prowadzonych transakcji.</p>
-----------------------	--

Do zawodu sprzedawca (kwalifikacja pełna) przypisany jest III poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK).



GLÓWNE ZADANIA ZAWODOWE

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie sprzedawca powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych w zakresie kwalifikacji:

1. HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:
 - a) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
 - b) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży.

2. HAN.01.1. Bezpieczeństwo i higiena pracy:
- rozróżniania pojęć związanych z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią,
 - stosowania środków ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych.
3. HAN.01.2. Podstawy handlu:
- sporządzania dokumentów handlowych związanych z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej,
 - wykonywania zadań zawodowych z wykorzystaniem technologii informacyjnej,
 - posługiwania się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego,
 - posługiwania się normami i stosowania procedury oceny zgodności.
4. HAN.01.6. Kompetencje personalne i społeczne:
- przestrzegania zasad kultury i etyki podczas realizacji zadań zawodowych,
 - wykazywania się kreatywnością i otwartością na zmiany,
 - planowania wykonywania zadań,
 - stosowania technik radzenia sobie ze stresem.

KWALIFIKACJE WYODRĘBNIONE W ZAWODZIE

W zawodzie sprzedawca wyodrębniono jedną kwalifikację:

Oznaczenie kwalifikacji	Nazwa kwalifikacji	Poziom PRK
HAN.01.	Prowadzenie sprzedaży	3

Do kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie sprzedawca (kwalifikacja cząstkowa) przypisany jest 3 poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji.

WARUNKI PRACY

Po zdobyciu zawodu będziesz pracował/pracowała:

- a) w kioskach lub stoiskach na targowisku, ale również w sklepach i hipermarketach,
- b) na wolnym powietrzu (targowiska),
- c) w zmiennych warunkach atmosferycznych,
- d) samodzielnie lub w zespole,
- e) w pozycji stojącej lub dostosowanej do warunków miejsca instalacji czy naprawy,
- f) w systemie jednozmianowym lub wielozmianowym (w zależności od miejsca zatrudnienia),
- g) w kontakcie z klientem,
- h) w środowisku narażonym na hałas.



PREFEROWANE W ZAWODZIE PREDYSPOZYCJE

W zawodzie sprzedawca preferowane są następujące predyspozycje:

1. w kategorii wymagań fizycznych

- a) wysoka ogólna sprawność fizyczna,
- b) duża sprawność narządów: wzroku, słuchu, smaku, węchu, dotyku,
- c) sprawność układu kostno-stawowego i mięśniowego,
- d) sprawność narządu równowagi.

2. w kategorii sprawności sensomotorycznych

- a) koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- b) spostrzegawczość,
- c) ostrość wzroku,
- d) rozróżnianie barw,
- e) szybki refleks,
- f) zręczność rąk.

3. w kategorii sprawności i zdolności

- a) łatwość nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- b) zdolność skutecznego przekonywania,
- c) empatia,
- d) łatwość przechodzenia od jednej czynności do drugiej,
- e) łatwość wypowiedzania się w mowie i piśmie,
- f) zamiłowanie do systematyczności, porządku i ładu,
- g) zdolność współdziałania w grupie, zdolność koncentracji uwagi,
- h) podzielność uwagi,
- i) dobra pamięć,
- j) samokontrola,
- k) rozumowanie logiczne,
- l) zdolności organizacyjne,
- m) zdolność do podejmowania decyzji,
- n) inicjatywność,
- o) odporność emocjonalna,
- p) wytrwałość,
- q) sprawności manualne.

4. w kategorii cech osobowościowych

- a) gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
- b) wychodzenie z własną inicjatywą,
- c) komunikatywność,
- d) asertywność,
- e) wyobraźnia i twórcze myślenie,
- f) samodzielność,
- g) samokontrola,
- h) poczucie odpowiedzialności za wykonywane czynności i powierzony majątek,
- i) odporność emocjonalna,
- j) radzenie sobie ze stresem,
- k) wysoka kultura osobista,
- l) zainteresowania techniczne.



PRZECIWWSKAZANIA DO ROZPOCZĘCIA PRACY I KSZTAŁCENIA W DANYM ZAWODZIE LUB SZKOLE

Do przeciwwskazań wykonywania zawodu sprzedawca należą:

- a) zaburzenia znacznego stopnia narządu wzroku i słuchu, niepodlegające korekcji,
- b) zaburzenia zmysłu równowagi,
- c) dysfunkcje układu ruchu uniemożliwiające obsługę klientów,
- d) schorzenia układu kostno-stawowego,
- e) uzależnienia,
- f) wady wymowy w stopniu utrudniającym komunikowanie się z klientem,
- g) choroby skóry,
- h) zaburzenia psychiki.



PLUSY I MINUSY ZAWODU

PLUSY ZAWODU	MINUSY ZAWODU
<ol style="list-style-type: none"> a) kontakt z ludźmi, b) brak rutyny, praca dość dynamiczna, w której czas płynie szybko, c) można wybrać pracę w branży, która leży w kręgu naszych zainteresowań, d) możliwość wykazania się kreatywnością, e) możliwość zdobycia nowych kompetencji, np. umiejętności komunikacji i rozwiązywania sporów, a także ukształtowania cech charakteru, np. cierpliwości, odporności na stres, f) benefity pracownicze w postaci darmowych produktów z asortymentu oferowanego przez firmę, g) wdrażanie się w struktury większości firm nie trwa zbyt długo, co stanowi duży plus dla osób bez doświadczenia, h) duże możliwości rozwoju. 	<ol style="list-style-type: none"> a) odpowiedzialność materialna, b) negatywne nastawienie klienta do sprzedawcy, c) dość ciężka praca fizyczna, d) dyspozycyjność niemal przez cały rok, często włącznie z niedzielami i świętami, e) stres, związany z koniecznością osiągania odpowiednich wyników.



TYPOWE DLA ZAWODU MIEJSCA PRACY

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie sprzedawca może podejmować pracę w:

- a) punktach sprzedaży drobnodetalicznej,
- b) punktach sprzedaży detalicznej,
- c) supermarketach,
- d) magazynach i hurtowniach,
- e) sklepach preselekcyjnych np. meblowych,
- f) własnej firmie handlowej.

Ponadto może:

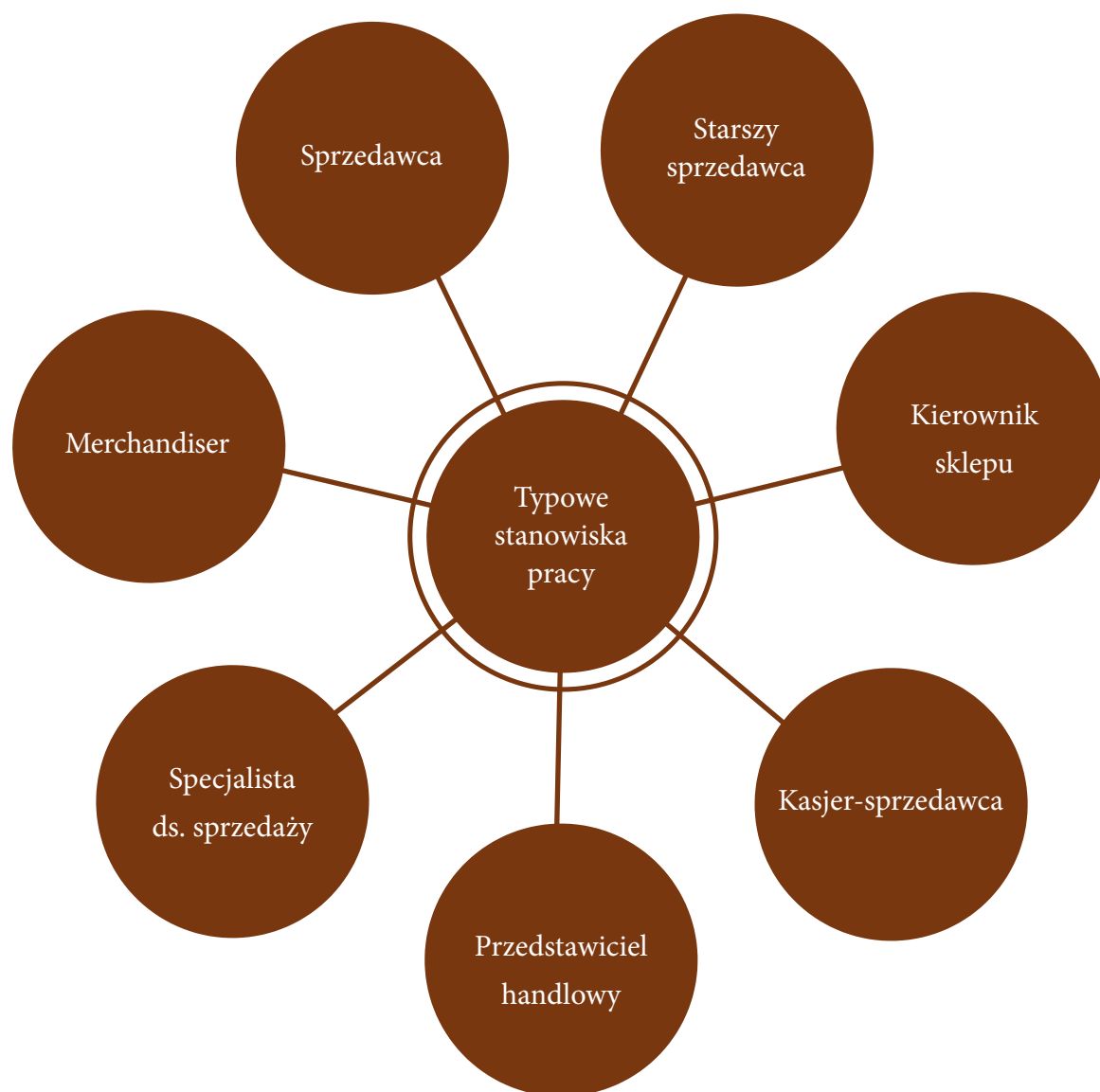
- a) pracować fizycznie, realizując zadania związane z fizycznym przepływem towarów (transportem, załadunkiem, wyładunkiem, magazynowaniem, eksponowaniem, prezentowaniem, konfekcjonowaniem itp.),
- b) po uzyskaniu doświadczenia zawodowego, kompetencji organizacyjnych oraz w zakresie zarządzania małymi zespołami pracowników, awansować na stanowisko kierownika stoiska, działu lub sklepu,
- c) dalej się kształcić i doskonalić na kursach, szkoleniach i konferencjach branżowych z zakresu: technik sprzedaży, sposobu prowadzenia rozmowy sprzedażowej z klientem, zastosowania technologii informatycznych w sprzedaży, towaroznawstwa,
- d) uzupełnić kwalifikacje zawodowe poprzez kształcenie w zawodach pokrewnych, np.: technik handlowiec lub/i technik księgarstwa,
- e) uzupełnić wykształcenie do poziomu średniego,
- f) podjąć dalsze kształcenie związane z ukończeniem studiów wyższych na kierunkach związanych z handlem, ekonomią, marketingiem lub zarządzaniem.

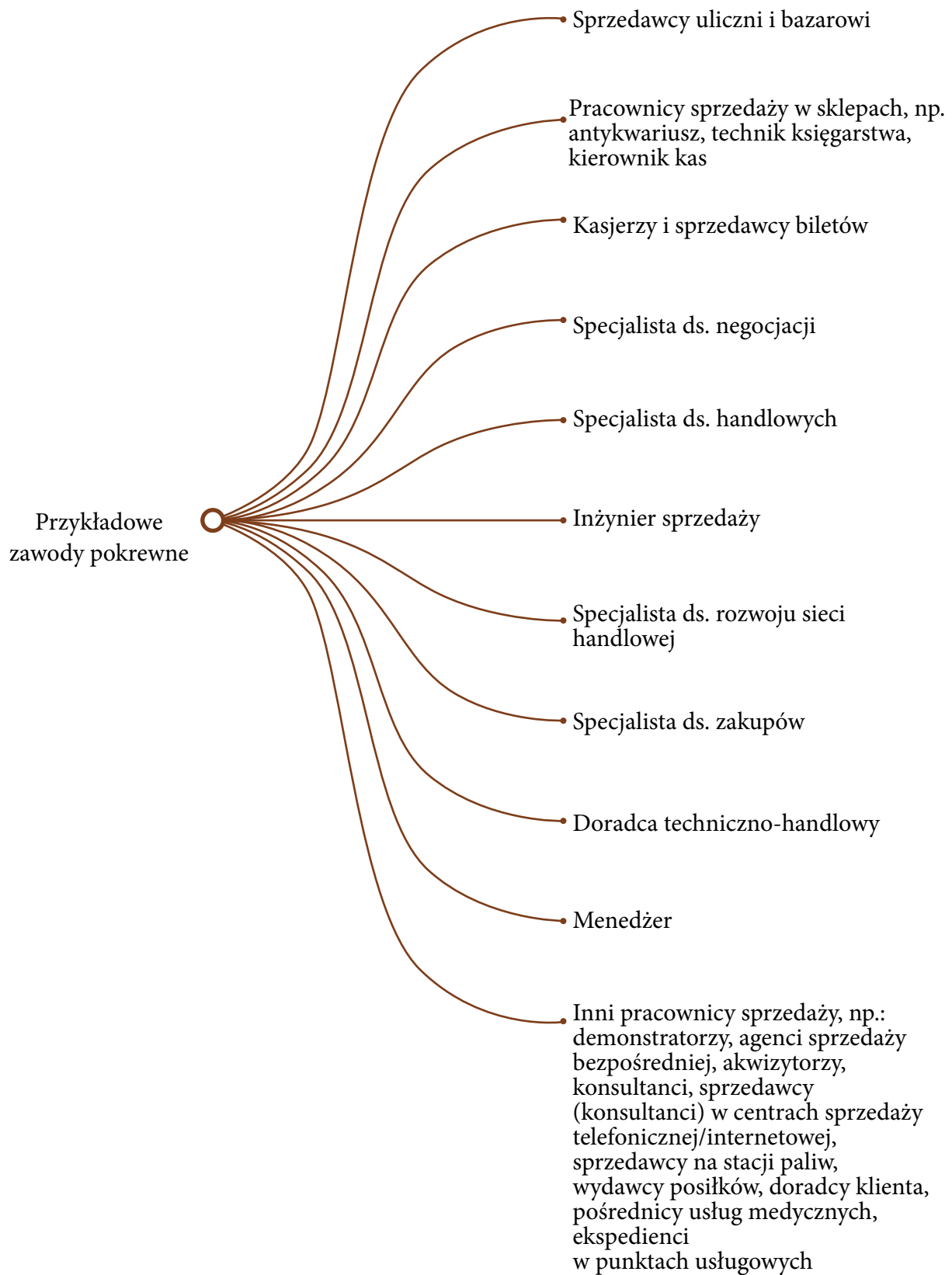
Absolwent może otworzyć własną działalność gospodarczą.



TYPOWE DLA ZAWODU STANOWISKA PRACY

Do typowych stanowisk pracy w tym zawodzie należą:



Zawodami pokrewnymi są:



WYPOSAŻENIE STANOWISKA PRACY SPRZEDAWCY – PRZYKŁADOWE PRZYRZĄDY POMIAROWE, NARZĘDZIA I URZĄDZENIA WYKORZYSTYWANE W PRACY

Narzędzia:

- a) chłódnie,
- b) lody chłodnicze i zamrażarki,
- c) urządzenia do rejestrowania sprzedaży (systemy kasowe, kasy, terminale płatnicze),
- d) urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu towarów (wózki transportowe, regały, witryny chłodnicze),
- e) urządzenia do znakowania towarów (metkownice),
- f) atrapy towarów,
- g) materiały do pakowania towarów,
- h) przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów,
- i) urządzenia do określania masy i wielkości towarów, np. wagi, przymiary itp.

Urządzenia biurowe:

- a) sprzęt informatyczny wraz z niezbędnym oprogramowaniem,
- b) internet i systemy online,
- c) urządzenia peryferyjne (drukarka, skaner),
- d) telefon, fax, tablet, palmtop.

OCHRONNA ODZIEŻ ROBOCZA

Do artykułów ochronnych niezbędnych na stanowisku pracy należą:

- a) strój, który jest dostosowany do warunków pracy i indywidualnych wymagań danego stanowiska oraz obowiązującego w firmie dress code.

Ponadto na wyposażeniu stanowiska pracy powinna się znaleźć:

- a) apteczka.



2. MOŻLIWOŚCI KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE

Po ukończeniu 8-letniej szkoły podstawowej kwalifikację można uzyskać poprzez naukę w 3-letniej branżowej szkole I stopnia w zawodzie sprzedawca, w ramach kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.

Przed rozpoczęciem kształcenia lekarz Medycyny Pracy musi dokonać oceny możliwości pobierania nauki uwzględniającej stan zdrowia i zagrożenia występujące w miejscu nauki oraz wystawić zaświadczenie lekarskie zawierające orzeczenie o braku przeciwwskazań zdrowotnych do podjęcia praktycznej nauki zawodu. Zaświadczenie to należy dostarczyć do szkoły przed rozpoczęciem kształcenia w zawodzie (skierowanie na badanie wystawia szkoła).

Przystąpienie w trakcie nauki do egzaminu zawodowego w zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży i jego zdanie daje możliwość, po ukończeniu szkoły, uzyskania dyplomu zawodowego w zawodzie sprzedawca na podstawie świadectwa ukończenia branżowej szkoły I stopnia oraz certyfikatu kwalifikacji zawodowej HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.

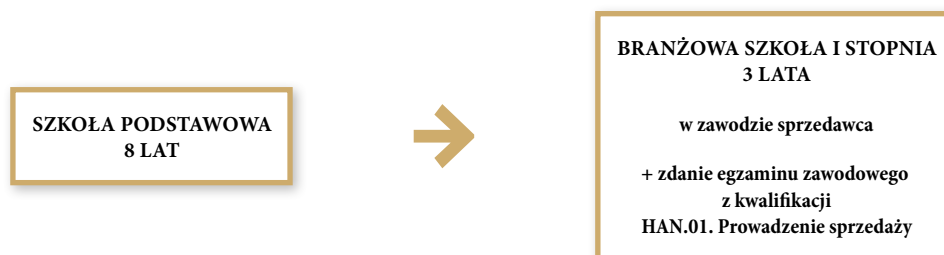
Podczas nauki umiejętności praktyczne uczeń zdobywa w firmach z branży handlowej, jednostkach sprzedaży detalicznej i innych podmiotach prowadzących sprzedaż towarów i usług stanowiących potencjalne miejsce zatrudnienia absolwentów szkół prowadzących kształcenie w zawodzie sprzedawca, w których może odbywać praktyczną naukę zawodu.

Kwalifikację w zawodzie sprzedawca można także uzyskać poprzez korzystanie z oferty kwalifikacyjnych kursów zawodowych w ramach kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.

Istnieje również możliwość przygotowania do wykonywania poszczególnych zadań zawodowych poprzez korzystanie z oferty kursów umiejętności zawodowych.

Również uczniowie liceum ogólnokształcącego równoległe do nauki w liceum mogą uczęszczać na kwalifikacyjny kurs zawodowy z kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży i zdać egzamin zawodowy z tej kwalifikacji. Dyplom w zawodzie sprzedawca otrzymają po ukończeniu liceum oraz uzyskaniu wykształcenia średniego.

Kwalifikacje w zawodzie można także uzyskać w trybie tzw. eksternistycznych egzaminów zawodowych, do których mogą przystąpić osoby dorosłe, które co najmniej dwa lata kształciły się lub co najmniej dwa lata pracowały w zawodzie (np. za granicą). Osoby, te jeśli posiadają wykształcenie zasadnicze zawodowe lub zasadnicze branżowe lub średnie lub średnie branżowe – mogą zostać sprzedawcami po zdaniu egzaminu eksternistycznego zawodowego z kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.



MOŻLIWOŚĆ KONTYNUACJI NAUKI LUB UZUPEŁNIANIA KWALIFIKACJI – SPRZEDAWCA

Każdy sprzedawca powinien ustawicznie doskonalić własne umiejętności zawodowe. Wynika to z ciągłego rozwoju jakości sprzedaży, technik sprzedaży, obsługi klienta, a także tworzenia pozytywnego wizerunku. Może poszerzać je poprzez udział w szkoleniach i konferencjach organizowanych przez firmy i producentów oraz organizacje branżowe. Może także uzupełniać kwalifikacje cząstkowe poprzez udział w kwalifikacyjnych kursach zawodowych o charakterze pokrewnym do posiadanych kwalifikacji lub uzupełniać kwalifikacje rynkowe.

Ponadto istnieje możliwość kontynuowania nauki w branżowej szkole II stopnia lub na kwalifikacyjnym kursie zawodowym w kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych, celem uzyskania dyplomu w zawodzie technik handlowiec lub HAN.03. Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej celem uzyskania dyplomu w zawodzie technik księgarstwa.

Ścieżka 1. Dla absolwentów branżowej szkoły I stopnia



Ścieżka 2. Dla absolwentów branżowej szkoły I stopnia



Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu sprzedawcy są:

- a) posiadanie ważnych badań lekarskich do celów sanitarno-epidemiologicznych,
- b) zaświadczenia/certyfikaty potwierdzające umiejętności obsługi komputera, kas fiskalnych, terminali płatniczych,
- c) zaświadczenia/certyfikaty potwierdzające udział w szkoleniach z zakresu technik sprzedaży,
- d) certyfikaty potwierdzające znajomość języków obcych w stopniu komunikatywnym,
- e) umiejętności matematyczne,
- f) uprawnienia do obsługi wózków widłowych,
- g) uprawnienia do obsługi wind towarowych,
- h) prawo jazdy kategorii B.

3. SYTUACJA ZAWODU NA RYNKU PRACY

ZAPOTRZEBOWANIE

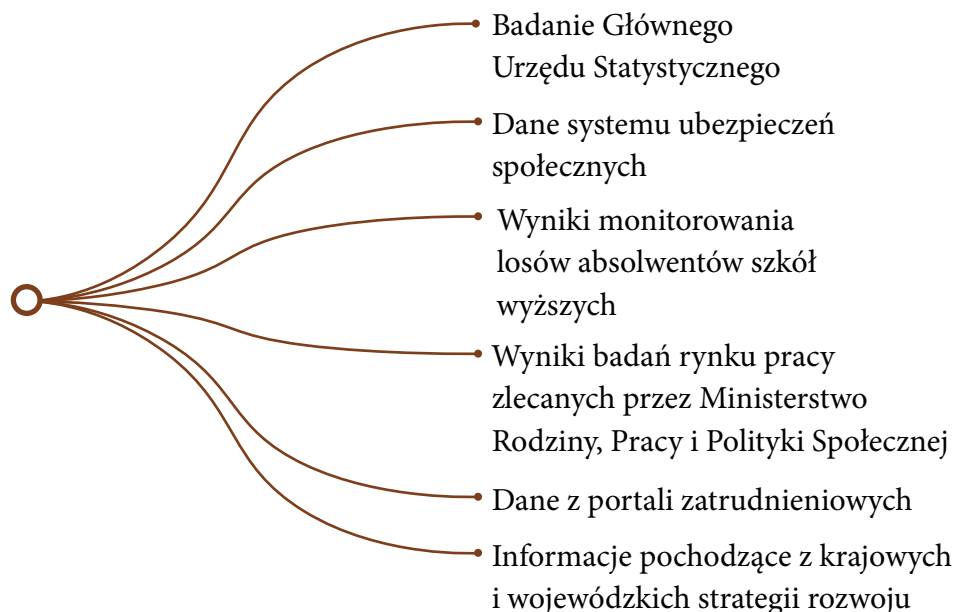
Sprzedawca nie ma problemów ze znalezieniem pracy. W serwisie Pracuj.pl ogłoszenia skierowane do specjalistów ds. handlu i sprzedaży stanowią średnio 35% wszystkich ogłoszeń, które napływają z każdej branży. To sytuacja komfortowa dla pracownika. Sprzedawca może podjąć pracę w bardzo wielu branżach, takich jak: spożywcza, kosmetyczna, budowlana, motoryzacyjna, chemiczna. Łatwość zmiany branży w zawodzie sprzedawca pozwala przewidywać, że zapotrzebowanie na pracowników w tym zawodzie będzie się utrzymywać.

Wykwalifikowany sprzedawca może także rozpocząć własną działalność gospodarczą związaną ze sprzedażą towarów lub usług.

PROGNOZA ZAPOTRZEBOWANIA NA PRACOWNIKÓW W ZAWODACH SZKOLNICTWA BRANŻOWEGO NA KRAJOWYM I WOJEWÓDZKIM RYNKU PRACY

Prognoza zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy jest określana corocznie przez ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania w drodze obwieszczenia i uwzględnia dane Instytutu Badań Edukacyjnych opracowane m.in. na podstawie statystyki publicznej, danych z Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Systemu Informacji Oświatowej oraz po zasięgnięciu opinii rad sektorowych do spraw kompetencji i Rady Programowej do spraw kompetencji, o których mowa w ustawie o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, a także ministrów właściwych dla zawodów szkolnictwa branżowego.

Źródła danych wykorzystywane do stworzenia prognozy:



Prognoza ma na celu ułatwienie finansowania kształcenia zawodowego na odpowiednim poziomie, a przez to zmniejszenie skutków nadmiernego finansowania zawodów nadwyżkowych. Zgodnie z ustawą – Prawo oświatowe, jest również wykorzystywana m.in. przez wojewódzkie rady rynku pracy, w realizacji zadań nałożonych ustawą o promocji zatrudnienia, polegających na wydawaniu opinii co do zasadności kształcenia w danym zawodzie. Stanowi ona również punkt odniesienia dla Samorządów Województw do corocznego przygotowywania wykazu zawodów, w których za przygotowanie zawodowe wypłacana jest pracodawcom refundacja wynagrodzeń młodocianych pracowników.

Prognoza zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego została opublikowana obwieszczeniem Ministra Edukacji i Nauki 1.02.2023 r. w sprawie prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy.

Prognoza zbiera w całość różne źródła opisujące tendencje na rynku pracy w odniesieniu do strategii rozwoju państwa i regionów. Ma na celu dostarczenie takich informacji, by można było kształtować i dopasowywać ofertę szkolnictwa branżowego w sposób właściwy do potrzeb krajowego i wojewódzkiego rynku pracy, a ukazywać się ma corocznie, do 1 lutego danego roku.

W dokumencie można znaleźć uporządkowany alfabetycznie wykaz zawodów szkolnictwa branżowego, na które – ze względu na znaczenie dla rozwoju państwa – prognozowane jest szczególne zapotrzebowanie na krajowym rynku pracy. W zestawieniu znajdują się również dane dotyczące rynku pracy w poszczególnych województwach, dla zawodów, dla których prognozowane jest duże i umiarkowanie duże zapotrzebowanie na pracowników.

Według prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego zawód sprzedawca nie znalazł się wśród zawodów, dla których, ze względu na znaczenie dla rozwoju państwa, jest prognozowane szczególne zapotrzebowanie na pracowników na krajowym rynku pracy.

Aktualne zapotrzebowanie na pracowników w zawodzie sprzedawca można sprawdzić w przygotowywanej corocznie prognozie zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy.

W prognozie z roku 2023 zidentyfikowano 33 zawody o szczególnym znaczeniu na krajowym rynku pracy:

Lp. Nazwa zawodu (alfabetycznie)	Symbol cyfrowy zawodu
1. Automatyk	731107
2. Betoniarz-zbrojarz	711402
3. Cieśla	711501
4. Dekarz	712101
5. Elektromechanik	741201
6. Elektryk	741103
7. Kierowca mechanik	832201
8. Mechanik-monter maszyn i urządzeń	723310
9. Mechatronik	742118
10. Monter izolacji przemysłowych	712403
11. Monter konstrukcji budowlanych	711102
12. Monter nawierzchni kolejowej	711603
13. Monter stolarki budowlanej	712906
14. Operator maszyn i urządzeń do przetwórstwa tworzyw sztucznych	814209
15. Operator maszyn i urządzeń do robót ziemnych i drogowych	834209
16. Operator maszyn i urządzeń w gospodarce odpadami	313211
17. Operator obrabiarek skrawających	722307
18. Technik automatyk	311909
19. Technik automatyk sterowania ruchem kolejowym	311407
20. Technik budowy dróg	311216
21. Technik dekarstwa	311221
22. Technik elektroenergetyk transportu szynowego	311302
23. Technik elektryk	311303
24. Technik energetyk	311307
25. Technik gospodarki odpadami	325515
26. Technik izolacji przemysłowych	311608
27. Technik mechanik	311504
28. Technik mechatronik	311410
29. Technik programista	351406
30. Technik robotyk	311413
31. Technik spawalnictwa	311516
32. Technik montażu i automatyki stolarki budowlanej	311222
33. Technik transportu kolejowego	311928

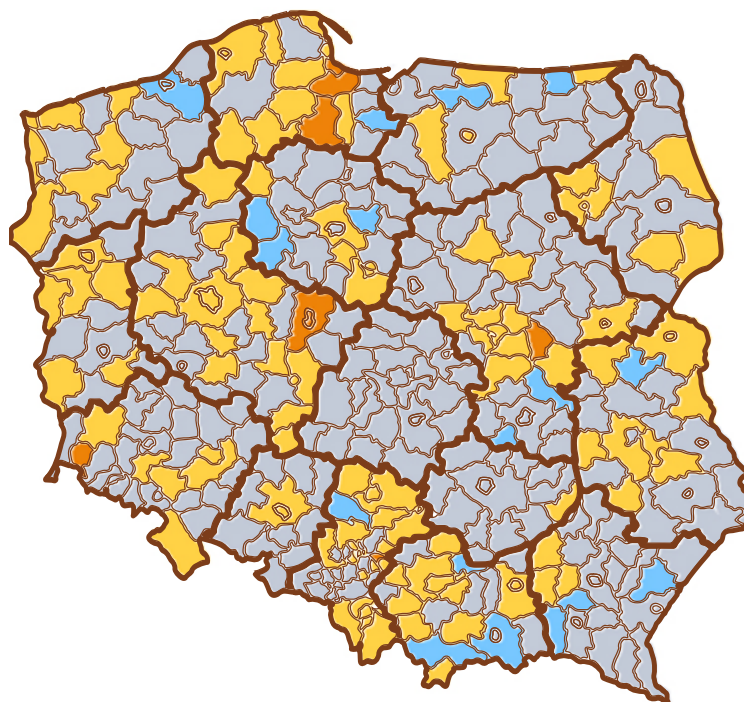
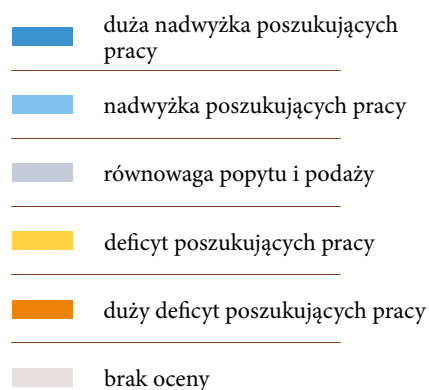
Zawód sprzedawca nie znalazł się w prognozie zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym rynku pracy.

W prognozie na rok szkolny 2022/2023, dla zawodu sprzedawca zapotrzebowanie na pracowników przedstawia się następująco:

Prognoza zapotrzebowania wg danych GUS na zawód: Sprzedawca – dane z całej Polski	Ilość
Liczba jednostek, które wykazały zatrudnionych w zawodach zgodnie z KZSZ	121388
Liczba zatrudnionych w zawodach zgodnie z KZSZ	930758
Liczba jednostek, które wykazały poszukiwanie pracowników w zawodach zgodnie z KZSZ	19624
Liczba poszukiwanych pracowników w zawodach zgodnie z KZSZ	67027
Liczba jednostek, które wykazały poszukiwanie pracowników na umowę zlecenie w zawodach zgodnie z KZSZ	3103
Liczba poszukiwanych pracowników na umowę zlecenie zgodnie z KZSZ	12024
Liczba jednostek, które planują przyjęcia pracowników (w perspektywie rocznej) w zawodach zgodnie z KZSZ	10110
Liczba pracowników – planowane przyjęcia (w perspektywie rocznej) w zawodach zgodnie z KZSZ	44734
Liczba jednostek, które planują przyjęcia pracowników (w perspektywie trzyletniej) w zawodach zgodnie z KZSZ	6985
Liczba pracowników – planowane przyjęcia (w perspektywie trzyletniej) w zawodach zgodnie z KZSZ	64244
Liczba jednostek, które planują zwolnienia pracowników w zawodach zgodnie z KZSZ	3430
Liczba pracowników – planowane zwolnienia w zawodach zgodnie z KZSZ	7287

(źródło: stat.gov.pl)

Relacja między dostępnymi pracownikami a potrzebami pracodawców – sprzedawcy (2023 r.)



ZAROBKI

Wynagrodzenie (2023 r.) osób pracujących w zawodzie sprzedawca jest zróżnicowane i zawiera się z reguły w przedziale od 3990 zł do 5950 zł brutto miesięcznie¹.



Średnie wynagrodzenie osób pracujących w zawodzie sprzedawca w 2023 roku.

<https://wynagrodzenia.pl/moja-placa/ile-zarabia-sprzedawca>

Poziom wynagrodzeń osób wykonujących zawód sprzedawca uzależniony jest od:



Polecane źródła danych:

Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:

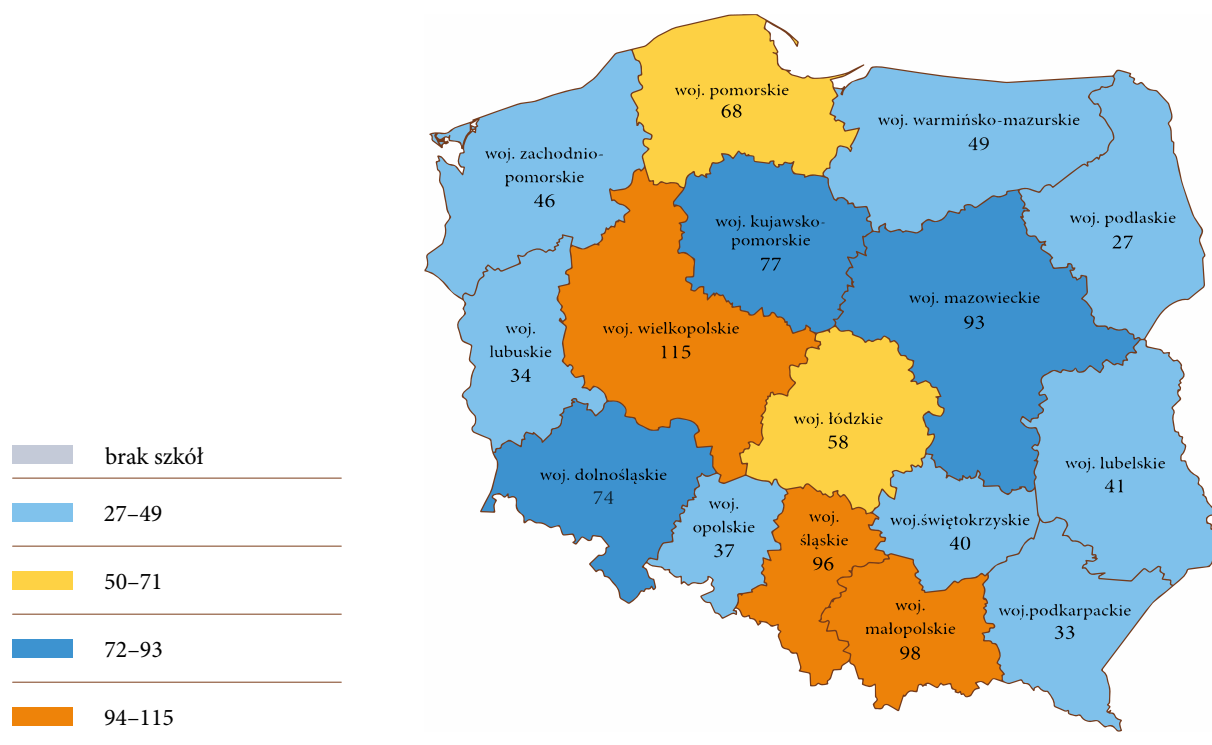
stat.gov.pl



GDZIE SZUKAĆ INFORMACJI NA TEMAT ZATRUDNIENIA

Informacji na temat zatrudnienia szukaj na:

- a) pracuj.pl
- b) goldenline.pl
- c) praca.pl
- d) praca.gov.pl
- e) praca.money.pl
- f) praca.gratka.pl



Orientacyjna mapa szkół prowadzących kształcenie w zawodzie sprzedawca, w roku szkolnym 2022/2023

WYNIKI EGZAMINÓW ZAWODOWYCH

W trakcie nauki w szkole uczniowie zdają egzamin zawodowy. Zdany egzamin oraz ukończenie szkoły daje tytuł sprzedawca.

Aby zdać egzamin zawodowy należy uzyskać:

1. z części pisemnej – co najmniej 50% punktów możliwych do uzyskania oraz
2. z części praktycznej – co najmniej 75% punktów możliwych do uzyskania.

Wyniki egzaminu zawodowego ustala i przekazuje komisja okręgowa.

Wyniki szczegółowe dla kwalifikacji HAN.01. na podstawie opublikowanego przez Centralną Komisję Egzaminacyjną sprawozdania z osiągnięć zdających egzamin zawodowy w 2022 roku.

Symbol kwalifikacji	Nazwa kwalifikacji	Symbol cyfrowy i nazwa zawodu	Liczba osób przystępujących do egzaminu			Zdawalność		
			część pisemna	część praktyczna	cały egzamin*	zdawalność cz. pisemna	zdawalność cz. praktyczna	zdawalność egzaminu
Wyniki ogólne egzaminu zawodowego w czerwcu i lipcu 2022 r.								
HAN.01.	Prowadzenie sprzedaży	522301– Sprzedawca, 522305 – Technik handlowiec, 522306 –Technik księgarstwa	442	441	438	96,15%	95,92%	93,38%

*Obejmuje zdających, którzy uzyskali wyniki z obu części egzaminu (przystąpili do obu części egzaminu).

Źródło: na podstawie Sprawozdania z osiągnięć zdających egzamin zawodowy oraz egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie w 2022 roku, Centralna Komisja Egzaminacyjna.

Zdawalność egzaminu z podziałem na uczniów, absolwentów, eksternów i osoby, które ukończyły kwalifikacyjne kursy zawodowe w kwalifikacji HAN.01.

Symbol kwalifikacji	absolwent			ekstern			kursant			uczeń		
	część pisemna	część praktyczna	cały egzamin *	część pisemna	część praktyczna	cały egzamin *	część pisemna	część praktyczna	cały egzamin *	część pisemna	część praktyczna	cały egzamin *
Wyniki ogólne egzaminu zawodowego w czerwcu i lipcu 2022 r.												
HAN.01.	-	-	-	-	-	-	95,5%	100%	95,2%	96,2%	95,7%	93,3%

*Dane zdających, którzy przystąpili do obu części egzaminu.

Źródło: na podstawie Sprawozdania z osiągnięć zdających egzamin zawodowy oraz egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie w 2022 roku,
Centralna Komisja Egzaminacyjna.

CZĘŚĆ III- MATERIAŁY POMOCNICZE

1. NARZĘDZIA I MATERIAŁY WZBOGACAJĄCE WARSZTAT PRACY DORADCÓW ZAWODOWYCH – PRZYDATNE LINKI

NAZWA PODMIOTU	LINK DO STRONY
Zintegrowana Platforma Edukacyjna	zpe.gov.pl
Opisy zawodów	psz.praca.gov.pl
Portal Infozawodowe	infozawodowe.men.gov.pl
Ośrodek Rozwoju Edukacji	ore.edu.pl
Centrum Informatyczne Edukacji	cie.gov.pl
Rejestr Szkół i Placówek Oświatowych	rspo.gov.pl
Ministerstwo Edukacji i Nauki – szkolnictwo branżowe	gov.pl/web/edukacja/szkolnictwo-branzowe
Doradztwo edukacyjno–zawodowe Ośrodek Rozwoju Edukacji	doradztwo.ore.edu.pl
Eurodoradztwo Polska w resorcie pracy	eurodoradztwo.praca.gov.pl
Europejskie Ramy Akredytacji dla praktyków poradnictwa zawodowego	corep.it
Portal Europejskich Służb Zatrudnienia (EURES)	eures.praca.gov.pl
Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia	psz.praca.gov.pl
Zintegrowany System Kwalifikacji	kwalifikacje.gov.pl
Instytut Badań Edukacyjnych	ibe.edu.pl

2. NARZĘDZIA I MATERIAŁY ROZSZERZAJĄCE INFORMACJĘ ZAWODOZNAWCZĄ

- a) Podstawa programowa kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego sprzedawca (522301),
- b) Klasyfikacja zawodów szkolnictwa branżowego (Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 2019 r. w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego),
- c) Informator o egzaminie zawodowym – sprzedawca (522301),
- d) Obwieszczenie Ministra Edukacji Narodowej w sprawie prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy publikowane corocznie w terminie do dnia 1 lutego danego roku.

3. PRASA BRANŻOWA

- a) Handlowiec,
- b) Poradnik Handlowca,
- c) Hurt & Detal,
- d) Magazyn Handlowiec INFO,
- e) AS Sprzedaży.

4. IMPREZY BRANŻOWE

- a) Forum Rynku Spożywczego i Handlu,
- b) Forum Szefów Sprzedaży,
- c) Morfologia Sprzedaży – Konferencja Menadżerów Sprzedaży,
- d) Targi branżowe.