

# Kereskedelem ágazat

A kereskedelem az áruk rendszeres adásvétele, egy olyan tevékenység, amelynek eredményeként a termékek az előállítójuktól eljutnak a felhasználóhoz, azaz a fogyasztóhoz.

A szakmacsoporton belül kiemelt hangsúlyt kap a gyakorlatorientált duális képzés, amelynek során a tanulók megismerik a pálya szépségeit, nehézségeit, hasznosságát, fejlődésének irányát, a munkaterületen dolgozók tevékenységét, annak távlatait. Megismerkednek új technológiákkal, digitális eszközökkel, amelyek a munkafolyamatokat segítik.

Előtérbe kerül a szakmai idegen nyelv elsajátítása. Ismereteket szereznek az áruforgalom lebonyolításáról, az online értékesítés területéről, a klasszikus eladói tevékenységről, valamint a termelési és gazdálkodási folyamatokról.

A képzés segíti a tanulókat leendő szakmai szerepük kiválasztásában, megfogalmazásában, a saját egyéni életpályájuk reális megtervezésében. Kialakul bennük a szakma iránti szeretet, a munkakörhöz szükséges magatartás és felelősségérzet.

## VÁLASZTHATÓ KÉPZÉSEK ÉS SZAKMAIRÁNYOK 5 ÉVES TECHNIKUMI KÉPZÉSBEN

- **Idegen nyelvű ipari- és kereskedelmi technikus**
  - Gépjárműgyártás
  - Általános gyártás
  - Kereskedelmi logisztika
- **Kereskedő és webáruházi technikus**

## VÁLASZTHATÓ KÉPZÉSEK 3 ÉVES SZAKKÉPZŐISKOLAI KÉPZÉSBEN

- **Kereskedelmi értékesítő**



## Idegennyelvű ipari- és kereskedelmi technikus

Kereskedelem ágazat 5 éves képzése, amely érettségivel és technikus szintű szakképzettség megszerzésével zárul. Választható szakmairányok: Gépjárműgyártás szakmairány, Általános gyártás szakmairány, Kereskedelmi logisztika szakmairány.

Az idegennyelvű ipari- és kereskedelmi technikus kereskedelmi és gazdasági területen (beszerzés, gyártás, értékesítés) a felmerülő folyamatokat, illetve a munkaügyi, pénzügyi és számviteli feladatokat látja el idegen nyelven.

A szakképzett technikus a következő témaköröket idegen nyelven tanulja: beszerzési, gyártási, értékesítési és munkaügyi folyamatok, pénzügy, számvitel és a projektmenedzsment bizonyos részei.

### KOMPETENCIAELVÁRÁS

Jó nyelvérzék, jó kommunikációs képesség, precizitás, együttműködési készség, szervezési és irányítási képesség, analitikus gondolkodás.

### A SZAKKÉPZETTSÉGGEL RENDELKEZŐ

- piaci és vevőadatokat elemez, árképzést készít elő;
- árajánlatokat készít;
- előkészíti a vevőkkel kötendő szerződéseket;
- felügyeli a megrendelések időben történő beérkezését;
- meghatározza a termékek és a szolgáltatások beszerzése kapcsán felmerülő mennyiségi igényeket;
- megtervezi az anyagok és az energia felhasználását a gyártási folyamat során;
- megtervezi a marketing folyamatokat, akciókat;
- munkaerőigényt mér fel a vállalati célok, az értékesítési és gyártási terv figyelembevételével;
- munkaköri leírásokat és álláshirdetéseket készít elő;
- bér- és fizetéselszámolásokat készít;
- projekteket tervez, támogat, kiértékel és azokban aktívan részt vesz;
- munkafolyamatokat szervez és optimalizál.

Ajánlott minden fiatal számára, aki szereti az idegennyelveket, kommunikatív és jó szervező, emellett nyitott, érdeklődő és szívesen vesz részt csapatmunkában.

## Kereskedő és webáruházi technikus

Kereskedelem ágazat 5 éves képzése, amely érettségivel és technikus szintű szakképzettség megszerzésével zárul.

A kereskedő és webáruházi technikus szakember feladata az áruforgalom tervezése, irányítása, lebonyolítása, kontrollálása, az áruk adás-vétele, amely magában foglalja a B2B (vállalatok egymás közötti értékesítése) és a B2C (vállalat és vásárlók közötti értékesítése) kereskedelmi és webáruházi értékesítést egyaránt.

### KOMPETENCIAELVÁRÁS

Átlagon felüli informatikai tudás, logisztikai és szervező képesség, tervezési és elemző képesség, számolási készség, fizikai aktivitás, csapatmunka.

### A SZAKKÉPZETTSÉGGEL RENDELKEZŐ

- a szakképzett technikus képes irányítani, szervezni és ellenőrizni a kereskedelmi egység szabályszerű működését;
- képes az áruforgalmi tevékenységet és a gazdálkodás eredményességét tervezni, elemezni, értékelni;
- a vállalkozás nyereséges gazdálkodása érdekében alkalmazni tudja a gazdasági, jogi és marketing ismereteket;
- képes az elektronikus kereskedelem különböző formáit elindítani és működtetni;
- képes alkalmazni a fizikai valóságban működő és az online világban működő kereskedelem adta lehetőségeket;
- ismeri az elektronikus beszállítói rendszerek folyamatszervezését, logisztika informatikai megoldásait;
- foglalkozik a személyes adatok védelmével, a direkt marketing lehetőségeivel, az áruforgalmi adminisztrációval és az aktuális trendekkel.

Azoknak ajánljuk, akik kereskedelmi vénával rendelkeznek, nyitottak a kereskedelem új formáira, az online világ szerelmesei, fontos számukra az egyéni teljesítmény mérése.