

Technik handlowiec

rozszerzenie: matematyka, język angielski

Kształcenie w tym zawodzie ma na celu przygotowanie absolwenta do pracy w działach handlowych, w firmach handlowych, w instytucjach promocji i marketingu lub do prowadzenia własnej działalności. Zawód technika handlowca jest obecnie najbardziej poszukiwanym zawodem na rynku pracy. Najwięcej ofert pracy przeznaczonych jest dla przedstawiciela handlowego, dystrybutora produktów, telemarketera, szefa działu sprzedaży, dystrybutora produktów wśród większych klientów.

Zawód technika handlowca ma za zadanie wykształcić w przyszłym absolwencie orientację marketingową, nauczyć go posługiwania się narzędziami marketingowymi, korzystania z urządzeń IT, posługiwania się przydatnymi w zawodzie programami komputerowymi, nowoczesnej rachunkowości, zasad prawa, współpracy z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi. Zajęcia i praktyki nauczą Cię: przygotowywania ofert dla wymagających klientów, telefonicznej i mailowej obsługa klienta, kierowania przedsiębiorstwem handlowym, pozyskania nabywców, zarządzania marketingowego, akwizycji towarów i ich ewidencji, języków obcych (angielski, niemiecki, francuski, rosyjski), tego, jak być kreatywnym i elastycznym na rynku pracy, entuzjazmu i zamiłowania do podróży handlowych, wysokiej kultury osobistej, inicjatywy, dokładności, rzetelności, sumienności, pracy w e-marketingu, posługiwania się komputerowymi programami handlowymi, księgowymi, magazynowymi, płacowymi oraz korzystać z zasobów Internetu i pakietu MS Office, sztuki nawiązywania współpracy z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi. Szkoła organizuje praktyki zawodowe, które trwają 4 tygodnie w klasie trzeciej.

Dyplom technika handlowca otrzymuje absolwent, który potwierdzi kwalifikacje: A.18. Prowadzenie sprzedaży i A.22. Prowadzenie działalności handlowej.

Technik handlowiec to także ukierunkowanie do kontynuowania nauki na kierunkach: ekonomia, prawo, zarządzanie, marketing, finanse, rachunkowość, bankowość.