

Technik handlowiec 341[03]

Organizuje działalność handlową w przedsiębiorstwie produkcyjno-usługowym i funkcjonowanie małej firmy handlowej.

Analizuje rynek pod względem oczekiwań i potrzeb klientów oraz i zachowań rynkowych.

Bada możliwości wzrostu udziału firmy na rynku, wejścia na nowe rynki, w tym zagraniczne.

Prowadzi negocjacje z dostawcami i odbiorcami towarów i usług.

Przygotowuje oraz zawiera umowy handlowe.

Analizuje skuteczność i efektywność różnych form sprzedaży dostosowanej do rodzaju towaru, usługi, rynku i oczekiwań klienta.

Stosuje różne formy sprzedaży hurtowej i detalicznej.

Załatwia reklamacje klientów.

Nadzoruje i kontroluje przestrzeganie prawa o ochronie konkurencji i konsumenta oraz o uczciwej konkurencji.

Bada rynek, czynniki kształtujące oczekiwania, potrzeby i możliwości nabywcze klientów.

Opracowuje strategie marketingowe.

W ciągu czterech semestrów nauki realizowane są zajęcia:

- podstawy ekonomii
- technika biurowa
- statystyka
- zasady rachunkowości
- marketing
- elementy prawa
- ekonomika handlu
- rachunkowość handlowa
- towaroznawstwo
- reklama
- język angielski zawodowy
- kultura zawodu
- pracownia ekonomiczno-informatyczna
- praktyka zawodowa

← powrót