



Sektor handlu i usług rozwija się w ostatnich latach dynamicznie. Powstają liczne centra handlowo-usługowe (np. Manufaktura, Port Łódź) i logistyczne (np. Stryków).

Obserwatorium Rynku Pracy dla Edukacji przy Wojewódzkim Urzędzie Pracy w Łodzi wykazuje, że największa liczba ofert pracy w regionie dotyczy sprzedaży i obsługi klienta. Przedsiębiorstwa poszukują pracowników, których umiejętności przyczynią się do rozwoju firmy – dobrze wykształconych handlowców.



Umiejętności, jakie zdobędzie uczeń

- Organizowanie, planowanie i prowadzenie działalności małej firmy
- Opracowywanie strategii marketingowych, dobieranie i stosowanie narzędzi marketingu
- Organizowanie i prowadzenie działań reklamowych, public relations
- Organizowanie prac w zakresie przyjmowania dostaw oraz przygotowania towarów do sprzedaży
- Organizowanie dystrybucji oraz analizowanie jej efektywności
- Wykonywanie i dokumentowanie prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna, sprzedaży
- Stosowanie różnych metod i technik sprzedaży
- Księgowanie typowych operacji gospodarczych
- Kalkulowanie kosztów działalności handlowej oraz ustalanie cen
- Obliczanie podatków
- Wykorzystywanie programów magazynowych i finansowo-księgowych w pracy handlowca
- Prowadzenie negocjacji handlowych i zawieranie umów

| | |
|---|---|
| <p>Zajęcia dodatkowe</p> | <p>Nauka zawodu odbywa się w pracowniach szkolnych, wyposażonych w sprzęt techniczny i programy komputerowe właściwe dla zawodu, oraz podczas wycieczek przedmiotowych (np. na targi i wystawy). W ramach prowadzonych w szkole projektów unijnych można uzyskać dodatkowe umiejętności podczas różnego rodzaju warsztatów, np. <i>Excel dla handlowca</i>.</p> |
| <p>Praktyki zawodowe</p> | <p>Szkoła organizuje praktyki zawodowe w miejscach zapewniających rzeczywiste warunki pracy właściwe dla nauczanego zawodu w wymiarze 4 tygodnie (160 godzin). Od 2014 roku uczniowie mogą odbywać staże zagraniczne w ramach programu Erasmus+.</p> |
| <p>Możliwości zatrudnienia</p> | <p>Absolwent może podjąć pracę w przedsiębiorstwach produkcyjnych, handlowych i usługowych na średnim szczeblu zarządzania, zarówno w punktach sprzedaży detalicznej, hurtowniach, magazynach jak i centrach handlowych, usługowych lub logistycznych. Może także prowadzić własną działalność gospodarczą.</p> |
| <p>Stanowiska, na jakich może być zatrudniony absolwent technikum handlowego</p> | <p>Merchandiser, specjalista/asystent ds. zaopatrzenia, sprzedaży oraz obsługi klienta, przedstawiciel handlowy, pracownik działu marketingu, pracownik agencji reklamowej, pracownik działu obsługi klienta, sprzedawca usług finansowych, akwizytor, kasjer sklepowy.</p> |