

# MIGAWKA 47 (4/2019)

## Umiejętności poszukiwane przez pracodawców na stanowiskach związanych z zawodem **Technik handlowiec**

Zachęcam do zapoznania się z kolejnym numerem Migawki. Tematyka aktualnego wydania poświęcona jest wymaganiom stawianym przez pracodawców uczniom kształcącym się w zawodzie Technik handlowiec.

Miłej lektury.

Marzena Wodzińska,  
Członek Zarządu Województwa Wielkopolskiego



W projekcie „Czas zawodowców BIS – zawodowa Wielkopolska” dla Technika handlowca opracowano we współpracy z przedsiębiorstwami wymagania na trzech stanowiskach pracy:

- Asystent ds. sprzedaży
- Doradca klienta
- Przedstawiciel handlowy

Aby mogły powstać opisy wymagań dla stanowisk pracy, przeprowadzono badania w formie wywiadów, ankiet i analizy danych. Działania te odbywają się w sposób ciągły i dla różnych zawodów.

## Wymagania na stanowisku: Asystent ds. sprzedaży

Opracowane na podstawie preferencji 3 pracodawców wchodzących w skład Wielkopolskiej Sieci Edukacyjno-Gospodarczej:

- ARDAGH GLASS S.A.
- VOLKSWAGEN POZNAŃ SP. Z O.O.
- PLASTWIL SP. Z O.O.

- Innowacyjność
- Nastawienie na realizację celów
- Sumienność
- Terminowość
- Umiejętności zarządzania czasem
- Umiejętność analizy rynku pod kątem działań handlowych
- Umiejętność ciągłego uczenia się
- Umiejętność dbania o wizerunek firmy
- Umiejętność komunikowania się w organizacji
- Umiejętność kontrolowania planów sprzedaży
- Umiejętność obsługi klientów
- Umiejętność pracy w zespole
- Umiejętność przygotowania raportów wewnętrznych i do klientów
- Umiejętność realizacji zamówień
- Umiejętność sporządzania ofert sprzedaży
- Umiejętność wprowadzania zamówień do systemu
- Znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie
- Znajomość podstaw negocjacji
- Znajomość podstaw sprzedaży



## Wymagania na stanowisku: Doradca klienta

Opracowane na podstawie preferencji 3 pracodawców wchodzących w skład Wielkopolskiej Sieci Edukacyjno-Gospodarczej:

- ACE GLASS M. WOŹNIAK SP.K
- BZ WBK S.A. ROGOŹNO
- THULE GROUP SP. Z O.O.

- Terminowość
- Umiejętności przygotowania oferty handlowej
- Umiejętność budowania relacji z klientami
- Umiejętność ciągłego uczenia się
- Umiejętność dbania o wizerunek firmy
- Umiejętność komunikowania się w organizacji
- Umiejętność komunikowania się z klientem
- Umiejętność obsługi baz danych klientów
- Umiejętność obsługi klientów
- Umiejętność obsługi transakcji bezgotówkowych
- Umiejętność obsługi transakcji gotówkowych
- Umiejętność pozyskania klientów
- Umiejętność pracy w zespole
- Umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach
- Umiejętność realizowania indywidualnych zadań sprzedażowych
- Umiejętność realizowania zespołowych zadań sprzedażowych
- Umiejętność współpracy z klientami i współpracownikami
- Umiejętność wyznaczania celów sprzedażowych
- Wiedza na temat oferowanych produktów i ich danych technicznych
- Znajomość podstaw negocjacji
- Znajomość podstaw sprzedaży



## Wymagania na stanowisku: Przedstawiciel handlowy

Opracowane na podstawie preferencji 3 pracodawców wchodzących w skład Wielkopolskiej Sieci Edukacyjno-Gospodarczej:

- CYFROWA DRUKARNIA SP. Z O.O.
- ZPB KACZMAREK S.A.
- PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWO-USŁUGOWE MAX-POL

- Rzetelność
- Terminowość
- Umiejętność szybkiego uczenia się
- Umiejętności negocjacyjne
- Umiejętność analizy rynku pod kątem działań handlowych
- Umiejętność komunikowania się w organizacji
- Umiejętność komunikowania się z klientem
- Umiejętność monitorowania działań konkurencji
- Umiejętność monitorowania należności
- Umiejętność obsługi klientów
- Umiejętność pracy w zespole
- Umiejętność prezentowania produktów
- Umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach
- Umiejętność sporządzenia sprawozdań ze spotkań
- Umiejętność twórczego myślenia (kreatywność)
- Znajomość komunikacji ustnej i pisemnej
- Znajomość podstaw negocjacji
- Znajomość podstaw sprzedaży
- Znajomość potencjału firm konkurencyjnych
- Znajomość produktów firmy

Łącznie w opisach tych trzech stanowisk występuje zapotrzebowanie na 43 umiejętności. Sześć z nich powtarza się w każdym z nich:

- Terminowość
- Umiejętność komunikowania się w organizacji
- Umiejętność obsługi klientów
- Umiejętność pracy w zespole
- Znajomość podstaw negocjacji
- Znajomość podstaw sprzedaży

Zebraliśmy dane o umiejętnościach wszystkich uczniów zarejestrowanych w **system.zawodowcy.org**, którzy utworzyli swój profil kompetencyjny w okresie od **września 2016** do **listopada 2018**, uczących się w zawodzie **Technik handlowiec**. Do tej grupy należy **135 osób**. Ich umiejętności wymagane przez pracodawców na trzech wymienionych wyżej stanowiskach, przedstawia tabela:

nazwa umiejętności lub innej cechy	procent uczniów	średnia ocena
Znajomość podstaw negocjacji	87%	3,54
Umiejętność prezentowania produktów	86%	3,44
Umiejętność realizowania indywidualnych zadań sprzedażowych	86%	3,49
Umiejętność sporządzania ofert sprzedaży	85%	3,48
Umiejętność realizacji zamówień	85%	3,47
Umiejętność wprowadzania zamówień do systemu	83%	3,52
Umiejętność monitorowania należności	79%	3,28
Umiejętność pozyskania klientów	77%	3,27
Umiejętność realizowania zespołowych zadań sprzedażowych	76%	3,33
Wiedza na temat oferowanych produktów i ich danych technicznych	75%	3,29
Znajomość produktów firmy	74%	3,27
Znajomość potencjału firm konkurencyjnych	67%	2,84
Umiejętność kontrolowania planów sprzedaży	67%	3,03
Umiejętność analizy rynku pod kątem działań handlowych	67%	2,77
Umiejętności przygotowania oferty handlowej	66%	3,02
Umiejętność obsługi baz danych klientów	62%	3,14
Umiejętność obsługi transakcji gotówkowych	62%	2,87
Umiejętność obsługi transakcji bezgotówkowych	61%	2,85
Umiejętność monitorowania działań konkurencji	60%	2,85
Umiejętność sporządzenia sprawozdań ze spotkań	58%	2,67
Umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach	55%	3,51
Umiejętność dbania o wizerunek firmy	55%	4,03
Umiejętność budowania relacji z klientami	55%	3,89
Umiejętność szybkiego uczenia się	54%	3,73
Umiejętność wyznaczania celów sprzedażowych	54%	2,78
Umiejętność współpracy z klientami i współpracownikami	54%	3,96
Sumienność	54%	3,74
Umiejętność ciągłego uczenia się	54%	3,64
Umiejętność komunikowania się w organizacji	53%	3,72
Umiejętność twórczego myślenia (kreatywność)	51%	3,59
Znajomość komunikacji ustnej i pisemnej	48%	3,44
Rzetelność	47%	3,38
Terminowość	47%	3,43
Innowacyjność	46%	3,51
Znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie	44%	2,74
Umiejętność pracy w zespole	43%	3,28
Nastawienie na realizację celów	43%	3,28
Znajomość podstaw sprzedaży	40%	3,05
Umiejętność przygotowania raportów wewnętrznych i do klientów	38%	3,23
Umiejętność komunikowania się z klientem	34%	3,49
Umiejętność obsługi klientów	29%	2,65
Umiejętności zarządzania czasem	21%	3,16
Umiejętności negocjacyjne	9%	3,19

Dane w tabeli uporządkowano tak, że im mniej zbadanych uczniów posiada daną umiejętność lub inną cechę wymaganą na stanowisku pracy, tym jest ona w tabeli umieszczona niżej. Obok odsetka uczniów podano średnią ocenę na jaką uczniowie oceniają u siebie stopień ich opanowania. Oceny wahają się pomiędzy 2,65 a 4,03 w skali 0-5. Mediana wynosi 3,29.

Więcej o współpracy z przedsiębiorstwami w zakresie tworzenia opisów wymagań na stanowiskach pracy możecie przeczytać w migawkach 42 i 43 zamieszczonych na stronie <https://zawodowcy.org/raporty-2/>.

