



BADANIE LOKALNEGO RYNKU PRACY

RAPORT 1/2023 (18)



„Branża handlowa – sprzedaż detaliczna”

RAPORTY BRANŻOWE PRZYGOTOWANE PRZEZ POWIATOWY URZĄD PRACY W CHOJNICACH

2015 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - branża budowlana”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - mechanik samochodowy”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – sprzedawca”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – fryzjer”

2016 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim– stolarz”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – kucharz”

2017 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – nauczyciel przedszkola”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – operator koparko-ładowarki”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – spawacz”

2018 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - zawody medyczno - społeczne”

2019 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - zawody ICT, elektronika i elektrotechnika”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - zawody związane z transportem i logistyką”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - technik ekonomista”

2020 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - ślusarz”

2021 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - ocena sytuacji firm z terenu powiatu chojnickiego w dobie pandemii COVID-19”
- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – branża gastronomiczna(w dobie pandemii COVID – 19)”

2022 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim – branża beauty – fryzjerstwo i kosmetyka”

2023 rok:

- „Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim - branża handlowa – sprzedaż detaliczna”

**BADANIE LOKALNEGO RYNKU PRACY W POWIECIE CHOJNICKIM
„BRANŻA HANDLOWA – SPRZEDAŻ DETALICZNA 1/2023”**

CEL BADANIA	PRZEDSTAWIENIE INFORMACJI O RELACJACH ZACHODZĄCYCH POMIĘDZY PODAŻĄ A POPYTEM W SEKTORZE DOTYCZĄCYM BRANŻY HANDLU DETALICZNEGO
METODA BADANIA	<ul style="list-style-type: none"> • WYWIAD POŚREDNI I BEZPOŚREDNI STANDARYZOWANY (KWESTIONARIUSZ WYWIADU) • KWESTIONARIUSZ ANKIETY STANDARYZOWANY
REALIZATORZY	CENTRUM AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ POWIATOWEGO URZĘDU PRACY W CHOJNICACH
PRZEDMIOT BADANIA	Sekcja G, Dział 47 – HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI KOD PKD: 47.11.Z; 47.19.Z; 47.21.Z; 47.22.Z; 47.23.Z; 47.24.Z; 47.25.Z; 47.26.Z; 47.29.Z
TEREN BADANIA	POWIAT CHOJNICKI
TERMIN BADANIA	STYCZEŃ - GRUDZIEŃ 2023
HARMONOGRAM PRAC	ANKIETYZACJA BEZROBOTNYCH KWIECIEŃ - CZERWIEC 2023 ANKIETYZACJA PRZEDSIĘBIORCÓW MAJ – SIERPIEŃ 2023 ANKIETYZACJA UCZNIÓW WRZESIEŃ 2023
LICZBA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH ZAREJESTROWANYCH W REJESTRZE REGON NA TERENIE POWIATU CHOJNICKIEGO W BADANEJ BRANŻY WG STANU NA DZIEŃ 31.03.2023 r.	309
MIASTO CHOJNICE	136
GMINA CHOJNICE	45
MIASTO I GMINA CZERSK	79
MIASTO I GMINA BRUSY	41
GMINA KONARZYNY	8
LICZBA PRZEDSIĘBIORCÓW BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU	99 (PRÓBA 32,04%)
MIASTO CHOJNICE	42
GMINA CHOJNICE	19
MIASTO I GMINA CZERSK	24
MIASTO I GMINA BRUSY	12
GMINA KONARZYNY	2

SPIS TREŚCI

I. WSTĘP	4
II. KATALOG ZAWODÓW	5
III. MOŻLIWOŚCI KSZTAŁCENIA SZKOLNEGO W ZAWODACH BADANEJ BRANŻY W POWIECIE CHOJNICKIM ORAZ POWIATACH OŚCIENNYCH	44
IV. MIEJSCE SPRZEDAŻY DETALICZNEJ NA TLE CAŁOŚCI BRANŻY HANDLOWEJ	52
V. PODMIOTY GOSPODARCZE Z TERENU POWIATU CHOJNICKIEGO	53
VI. WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO OSÓB BEZROBOTNYCH, POSIADAJĄCYCH ZAWÓD WYUCZONY/WYKONYWANY Z BRANŻY HANDLOWEJ	58
VII. BADANIE ANKIETOWE UCZNIÓW OSTATNICH KLAS SZKÓŁ PONADPODSTAWOWYCH: SPRZEDAWCA, TECHNIK HANDLOWIEC	70
VIII. WYNIKI BADANIA PRZEDSIĘBIORCÓW - BRANŻA HANDLOWA	78
IX. LEGALIZACJA PRACY CUDZOZIEMCÓW W POWIATOWYM URZĘDZIE PRACY W CHOJNICACH W BRANŻY HANDLOWEJ – SPRZEDAŻ DETALICZNA	87
X. WNIOSKI	91
ZAŁĄCZNIK NR 1. WYKAZ FIRM BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU KWESTIONARIUSZEM WYWIADU	96
ZAŁĄCZNIK NR 2. WYKAZ SZKÓŁ BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU ANKIETOWYM	99

I. WSTĘP

Niniejszy raport przedstawia wyniki wspólnych działań zespołu pracowników Centrum Aktywizacji Zawodowej Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach, pracodawców, bezrobotnych oraz uczniów szkół ponadpodstawowych z terenu powiatu chojnickiego.

„Badanie lokalnego rynku pracy w powiecie chojnickim: Branża handlowa – sprzedaż detaliczna” realizowano w okresie od stycznia do grudnia 2023 roku.

Celem badania było przedstawienie informacji o relacjach zachodzących pomiędzy podażą a popytem w sektorze dotyczącym handlu detalicznego. Główną formą kontaktu z uczestnikami badania były rozmowy telefoniczne, kontakty e-mailowe oraz rozmowy osobiste.

Niniejszy raport jest kolejnym opracowaniem w ramach realizowanego od 2015 roku projektu autorskiego PUP Chojnice „Diagnoza branż - badanie wybranych branż gospodarczych na terenie powiatu chojnickiego”. W latach 2015 – 2023 przeprowadzono łącznie 18 badań, które są dostępne na stronie internetowej PUP Chojnice pod adresem:

<https://chojnice.praca.gov.pl/rynek-pracy/statystyki-i-analizy-urzedu/analizy-lokalnego-ryнку-pracy>

Serdecznie zapraszamy do zapoznania się z wynikami badań.
Dyrekcja oraz pracownicy Centrum Aktywizacji Zawodowej
Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach

II. KATALOG ZAWODÓW

Przedstawiony poniżej katalog zawodów występujących w branży handlowej – sprzedaż detaliczna został przygotowany na podstawie klasyfikacji zawodów i specjalności, bazy danych „INFOdoradca + Informacje o zawodach” oraz opisów zawodów, dostępnych na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia.

Klasyfikacja zawodów i specjalności jest pięciopoziomowym, hierarchicznie usystematyzowanym zbiorem zawodów i specjalności występujących na rynku pracy. Stanowi „spis z natury” zawodów zidentyfikowanych na rynku pracy.

Struktura klasyfikacji jest wynikiem grupowania poszczególnych zawodów i specjalności w grupy elementarne, następnie są one agregowane w grupy średnie, duże i wielkie, na podstawie podobieństwa kompetencji wymaganych do realizacji zadań zawodowych.

Klasyfikacja opracowana została w oparciu o Międzynarodowy Standard Klasyfikacji Zawodów ISCO-08. Aktualizowana jest co 2-3 lata w drodze zmian rozporządzenia w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania celem dostosowania do zmian zachodzących na rynku pracy (polskim i europejskim), poprzez wprowadzanie do niej nowych zawodów/specjalności.

Klasyfikacja jest przede wszystkim narzędziem wykorzystywanym do potrzeb statystyki, zatrudnienia, pośrednictwa i poradnictwa zawodowego, prowadzenia badań, analiz, prognoz i innych opracowań dotyczących rynku pracy.

Klasyfikację zawodów i specjalności aktualnie reguluje Rozporządzenie Ministra Rodziny i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 roku w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (tekst jednolity Dz.U. z 2018 r. poz. 227 z późn. zm.) zmienione Rozporządzeniem Ministra Rodziny i Polityki Społecznej z dnia 13 listopada 2021 r. (Dz. U. z 2021 r. poz. 2285) oraz z dnia 15 kwietnia 2022 r. (Dz. U. z 2022 r. poz. 853).

Baza danych „INFOdoradca + Informacje o zawodach” zawiera opisy zawodów ujętych w wymienionej wyżej klasyfikacji.

„INFOdoradca + Informacje o zawodach”- to materiały zawierające: opis zawodu wraz z wymaganymi kompetencjami, odniesienie do sytuacji zawodu na rynku pracy i możliwości doskonalenia zawodowego, a także możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.

Baza powstała w ramach projektu „Rozwijanie, uzupełnienie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnienie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – „INFODORADCA+”. Wykonawcą projektu było konsorcjum, w skład którego wchodził: Doradca Consultants Ltd., Instytut Technologii Eksploatacji - Państwowy Instytut Badawczy z Radomia, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych z Warszawy, Centralny Instytut Ochrony Pracy - Państwowy Instytut Badawczy z Warszawy oraz Agencja badawcza PBS z Sopotu. Projekt był realizowany w okresie 02.01.2017-30.06.2019 r., współfinansowany ze środków Unii Europejskiej, Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.4 Modernizacja publicznych i niepublicznych służb zatrudnienia oraz lepsze dostosowanie ich do potrzeb rynku

pracy. Celem głównym inicjatywy było rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach dla minimum 1000 zawodów ujętych w klasyfikacji zawodów i specjalności oraz ich upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji w instytucjach rynku pracy.

Baza danych o zawodach jest dostępna na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia pod adresem: <https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/infodoradca> Korzystając z tej bazy, należy uwzględniać zmiany wprowadzane do klasyfikacji zawodów i specjalności.

Na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia dostępna jest również **wyszukiwarka opisów zawodów** pod adresem:

<https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>

Katalog zawodów występujących w branży handlowej – sprzedaż detaliczna

GRUPY	ZAWODY I SPECJALNOŚCI	MOŻLIWOŚĆ EDUKACJI SZKOLNEJ <i>(zawody szkolnictwa zawodowego nauczane w systemie oświaty)</i>
PRACOWNICY USŁUG I SPRZEDAWCY	Sprzedawca na targowisku/bazarze	NIE
	Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)	NIE
	Antykwariusz	NIE
	Kioskarz	NIE
	Właściciel małego sklepu	NIE
	Kierownik sali sprzedaży	NIE
	Kierownik stoiska w markecie	NIE
	Kierownik kas	NIE
	Sprzedawca	TAK
	Sprzedawca w branży mięsnej	NIE
	Sprzedawca w branży przemysłowej	NIE
	Sprzedawca w branży spożywczej	NIE
	Technik handlowiec	TAK
	Technik księgarstwa	TAK
	Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci)	NIE
	Kasjer biletowy	NIE
	Kasjer handlowy	NIE
	Demonstrator wyrobów	NIE
	Akwizytor	NIE
	Konsultant/agent sprzedaży bezpośrednio	NIE
Sprzedawca w stacji paliw	NIE	
Doradca klienta	NIE	
Ekspedient w punkcie usługowym	NIE	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy z dnia 7 sierpnia 2014 r. (Dz.U. z 2022 r. poz. 853).

PRACOWNICY USŁUG I SPRZEDAWCY

Grupa ta obejmuje zawody wymagające wiedzy, umiejętności i doświadczenia, które są niezbędne do świadczenia usług ochrony, usług osobistych związanych m.in. z podróżą, prowadzeniem gospodarstwa, dostarczaniem żywności, opieką osobistą, a także usług sprzedaży i demonstracji towarów w sklepach hurtowych czy detalicznych.

Wykonywanie zawodów występujących w grupie „pracownicy usług i sprzedawcy” wymaga posiadania wykształcenia (minimum) zasadniczego zawodowego/branżowego, średniego ogólnego, średniego zawodowego, policealnego (bądź zgodnego ze stanowiskiem *doświadczenia zawodowego, kursów, szkoleń itp.*)

Sprzedawca na targowisku/bazarze (Kod: 521101)

Synteza zawodu:

Sprzedawca na targowisku/bazarze organizuje stanowisko sprzedaży oraz sprzedaje towary określonego rodzaju na targowisku lub bazarze.

Opis pracy:

Sprzedawca na targowisku/bazarze to zawód o charakterze handlowym. Osoba wykonująca go prowadzi sprzedaż bezpośrednią towarów na wyznaczonym stoisku handlowym – targowisku lub bazarze.

Dodatkowo może uczestniczyć w działaniach pośrednio związanych ze sprzedażą takich, jak: rozliczanie sprzedaży, prowadzenie gospodarki magazynowej oraz budowanie wizerunku firmy.

Do zakresu prac sprzedawcy na targowisku/bazarze należy:

- dokumentowanie transakcji handlowych poprzez prowadzenie zgodnej z przepisami dokumentacji księgowej,
- rozliczanie i zabezpieczanie utargu,
- pośredniczenie w realizacji reklamacji,
- porządkowanie miejsca pracy,
- zabezpieczanie towarów zgodnie z obowiązującą w firmie procedurą magazynową oraz gospodarką dotyczącą materiałów opakowaniowych,
- wykonywanie inwentaryzacji towarów i ich rozliczenie,
- dbanie o pozytywny wizerunek firmy.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca sprzedawcy na targowisku/bazarze polega m.in. na:

- organizowaniu stoiska sprzedażowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i zasadami w wyznaczonym miejscu targowiska/bazaru,

- przyjmowaniu dostaw towaru przeznaczonego do sprzedaży,
- kontrolowaniu dostawy pod względem ilościowym i jakościowym,
- eksponowaniu towarów na stoisku,
- kontrolowaniu jakości i terminu przydatności danego produktu,
- informowaniu potencjalnych kupujących o właściwościach oferowanych towarów,
- zawieraniu/przeprowadzaniu transakcji sprzedaży z klientami,
- rejestrowaniu dokonanych operacji sprzedaży lub zwrotu towaru zgodnie z wybraną formą opodatkowania,
- rozliczaniu sprzedaży dziennej,
- porządkowaniu stanowiska sprzedażowego po zakończonej pracy,
- prowadzeniu gospodarki magazynowej,
- pośredniczeniu w załatwianiu reklamacji sprzedanego produktu,
- uczestniczeniu w obowiązkowej inwentaryzacji oraz jej rozliczeniu,
- dbaniu o wizerunek firmy poprzez działania marketingowe i reklamowe.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Obecnie do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca na targowisku/bazarze** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracę w zawodzie sprzedawca na targowisku/bazarze może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie sprzedawca na targowisku/bazarze ułatwia:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym pokrewnym zawodzie sprzedawca,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu **sprzedawcy na targowisku/bazarze** mogą być między innymi:

- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- zaświadczenia potwierdzające odbyte szkolenia z technik sprzedażowych, obsługi klienta i/lub psychologii sprzedaży,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji

kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,

- udokumentowane doświadczenie w handlu detalicznym,
- znajomość języka obcego na poziomie co najmniej B1.

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) (Kod: 521102)

Synteza zawodu:

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) zajmuje się sprzedażą drobnodetaliczną produktów i towarów bezpośrednio z samochodu, na rzecz klientów indywidualnych lub nawiązywaniem oraz utrzymywaniem bezpośrednich relacji z lokalnymi punktami handlowymi, dystrybutorami produktów oferowanych przez określonego producenta.

Opis pracy:

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) jest zawodem o charakterze usługowym ukierunkowanym na sprzedaż i dystrybucję towarów oraz produktów (zwykle drobnodetalicznych) z samochodu. Pracownik w tym zawodzie zajmuje się m.in. przyjmowaniem zamówień, realizacją dostaw, wydawaniem towarów i produktów, wystawianiem faktur, pobieraniem płatności gotówkowych, raportowaniem wyników sprzedażowych oraz odpowiada za obsługę bieżących klientów i za pozyskiwanie nowych.

Klientami **sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera)** są klienci indywidualni, bądź mikro, małe i średnie sklepy lub firmy usługowe (m.in. salony kosmetyczne, fryzjerskie, restauracje, warsztaty samochodowe itp.).

Sposoby wykonywania pracy:

Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) wykonuje pracę opartą na współpracy firma – firma, przy czym w zasadniczej części ta praca opiera się na relacji człowiek – człowiek.

Praca sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vansellera) polega m.in. na:

- nawiązywaniu i utrzymywaniu dobrych relacji z klientami – osobami indywidualnymi lub właścicielami i pracownikami punktów sprzedaży, głównie mikro, małych i średnich sklepów, firm usługowych,
- sprzedawaniu i dystrybuowaniu produktów i towarów na wyznaczonym terenie,
- dbaniu o odpowiednią ekspozycję produktów i towarów na wyznaczonym terenie,
- planowaniu działań sprzedażowych i promocyjnych, prowadzeniu prezentacji produktowych,
- współpracowaniu z lokalnymi dystrybutorami i hurtowniami,
- uzupełnianiu stanu magazynowego produktów i towarów w samochodzie,

- obsłudze sprzedaży i dystrybucji na powierzonym terenie (m.in. raportowanie wyników, kontrolowanie należności, audyty w punktach dystrybucji).

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Obecnie do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)** wymagane jest co najmniej wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadniczej szkoły zawodowej) w zawodzie szkolnym pokrewnym, np. sprzedawca. Jednakże większe szanse na zatrudnienie mają osoby z wykształceniem średnim w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec.

Pracę w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) ułatwia:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym pokrewnym zawodzie sprzedawca lub technik handlowiec,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca,
- świadectwa potwierdzające kwalifikacje AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej, w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu **sprzedawcy obwoźnego z samochodu (vanseller)** mogą być między innymi:

- zaświadczenia potwierdzające odbyte szkolenia z technik sprzedażowych, obsługi klienta i/lub psychologii sprzedaży,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,
- udokumentowane doświadczenie w handlu detalicznym,
- znajomość języka obcego na poziomie co najmniej B1.

Antykwariusz (Kod: 522101)

Synteza zawodu:

Antykwariusz zajmuje się handlem detalicznym artykułami przede wszystkim używanymi, np. książkami, drukami, rękopisami i dziełami sztuki dawnej (antykami) i współczesnej, przedmiotami o wartości kolekcjonerskiej, artystycznej, historycznej i naukowej. Prowadzi również ocenę autentyczności i wycenę dzieł sztuki w wyspecjalizowanych sklepach, to jest: antykwariatach, galeriach, domach aukcyjnych.

Opis pracy:

Antykwariusz jest zawodem o charakterze handlowym. Dokonuje on zakupu i sprzedaży artykułów przede wszystkim używanych: książek, antyków i artefaktów klientom w wyspecjalizowanych sklepach: antykwariatach, galeriach, domach aukcyjnych, za określoną cenę. Odbywa się to za pomocą bezpośredniej formy sprzedaży lub z wykorzystaniem sprzedaży internetowej. Antykwariusz zajmuje się również oceną autentyczności i wyceną dzieł sztuki.

Sposoby wykonywania pracy:

Antykwariusz obsługuje kupujących, udzielając informacji o sprzedawanych produktach. Dokonuje przyjęcia lub zakupu obiektu. Do obowiązków antykwariusza należy również:

- właściwe rozpoznanie obiektu,
- ocena jego wartości artystycznych i ekonomicznych,
- prawidłowa atrybucja, czyli przypisanie dzieła sztuki o nieznanym autorstwie konkretnemu artyście czy szkole,
- właściwe opisanie i wycena, (np. informacje o twórcy dzieła, epoce, w której powstało, o stylu i technice rzeźbiarskiej, malarskiej, specyficznej technice druku, wydawniczej, zdobniczej itp.);
- udzielanie porad jak dzieło przechowywać czy konserwować,
- informowanie o możliwościach wywozu dzieła za granicę, dalszej odsprzedaży,
- estetyczne i atrakcyjne wyeksponowanie produktu na sali sprzedażowej oraz stronie internetowej,
- dokumentacja obrotu towarowego za pomocą urządzeń fiskalnych,
- dokonywanie operacji rachunkowo-kasowych,
- rozliczanie i zabezpieczanie utargu,
- inwentaryzacja obiektów,
- przyjmowanie reklamacji i podejmowanie decyzji o ich uwzględnieniu bądź anulowaniu.

W przypadku dużych domów aukcyjnych powyższe zadania są rozdzielane na poszczególne osoby, to jest: oceną autentyczności i wyceną dzieł zajmuje się ekspert, rozliczeniami księgowość, dokumentacją fotograficzną profesjonalny fotograf, tworzeniem katalogów oraz druków promujących daną instytucję grafik (artysta-plastyk).

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Osoby zainteresowane podjęciem pracy **antykwarium** powinny mieć wykształcenie co najmniej średnie. Jednak najczęściej wymagane i cenione jest wykształcenie wyższe humanistyczne o kierunku, np. historia sztuki, historia, ekonomia czy prawo. W przypadku posiadania przez **antykwarium** tytułu magistra historii sztuki, jest on upoważniony do wystawiania dokumentów potwierdzających autentyczność dzieł sztuki. Szanse na pracę w tym zawodzie zwiększają również odpowiednie studia podyplomowe. Niezbędna jest wiedza praktyczna, którą można zdobyć jedynie podczas długotrwałej praktyki w relacji mistrz–uczeń. Ważna jest również umiejętność posługiwania językami obcymi: zwłaszcza angielskim (w stopniu co najmniej dobrym), rosyjskim, niemieckim, francuskim, włoskim (w stopniu co najmniej podstawowym). Preferowane jest prawo jazdy kat. B.

Kioskarz (Kod: 522102)

Synteza zawodu:

Kioskarz zajmuje się bezpośrednią obsługą klientów i sprzedażą asortymentu w kiosku. Zamawia asortyment, przyjmuje dostawy i nadaje zwroty towaru. Ponadto wykonuje rozliczenia i dba o wizerunek punktu sprzedaży oraz prawidłową ekspozycję towaru.

Opis pracy:

Kioskarz zajmuje się detaliczną sprzedażą różnych artykułów indywidualnym klientom. W zależności od asortymentu może sprzedawać różne produkty – najczęściej są to artykuły takie, jak: prasa, wyroby tytoniowe, napoje, artykuły higieniczne, papiernicze i włókiennicze.

Dodatkowo do obowiązków kioskarza należy:

- przygotowanie towarów do sprzedaży – wystawienie ich na półki i witryny, a także ich odpowiednie wyeksponowanie w celu zareklamowania.
- bieżące uzupełnianie towarów oraz ich zabezpieczenie przed uszkodzeniem i kradzieżą,
- udzielanie dodatkowych informacji na temat sprzedawanych produktów,
- przyjmowanie należności za zakupiony towar,
- odbieranie zgłoszeń dotyczących reklamacji,
- negocjowanie jak najkorzystniejszej ceny kupna towaru (część towarów i usług, jak np. gazety, opłaty rachunków czy kupony Lotto mają z góry ustaloną cenę),
- organizowanie zaopatrzenia i przyjmowanie dostaw towarów,
- prowadzenie ewidencji popytu na poszczególne towary i rozliczenie punktu sprzedaży,

Niejednokrotnie kioskarz w punkcie sprzedaży realizuje także usługi:

- wydawania listów i przesyłek poleconych,
- prowadzenia sprzedaży kuponów loterii czy biletów komunikacji miejskiej,

- przyjmowania opłat za rachunki,
- odbierania przesyłek kurierskich.

Kioskarz najczęściej prowadzi działalność gospodarczą – rzadziej zatrudniony jest na podstawie umowy o pracę.

Sposoby wykonywania pracy:

Pracownik w zawodzie kioskarz wykonuje pracę polegającą m.in. na:

- obsłudze klientów, sprzedawaniu towarów (asortymentu) oraz udzielaniu klientom informacji o sprzedawanym asortymencie, zgodnie z obowiązującymi standardami firmy,
- sprzedawaniu kuponów Lotto i biletów komunikacji miejskiej,
- świadczeniu usług kurierskich oraz usług w zakresie opłacania rachunków,
- sprzedawaniu świeżo parzonej kawy (opcjonalnie),
- inkasowaniu należności od klientów i wydawaniu reszty oraz paragonów fiskalnych,
- obsłudze skanera kodów kreskowych, kasy fiskalnej i terminala kart płatniczych,
- zamawianiu asortymentu,
- przyjmowaniu dostaw towarów i nadawaniu zwrotów towarów,
- dbaniu o wizerunek punktu sprzedaży oraz prawidłową ekspozycję towarów,
- przestrzeganiu zasad przechowywania towarów zgodnie z instrukcjami producenta oraz zabezpieczeniu towaru przed kradzieżą i zniszczeniem,
- dokonywaniu rozliczeń finansowych kasy fiskalnej oraz rozliczeń finansowych z dostawcami ,
- przeprowadzaniu remanentu i spisu towarów z natury,
- prowadzeniu ewidencji sprzedaży.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie **kioskarz** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodzie pokrewnym sprzedawca lub ukończenie kwalifikacyjnego kursu zawodowego w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży, przewidzianej dla zawodu sprzedawca.

Pracę w zawodzie kioskarz może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie wykonywania pracy.

Jako **kioskarz** mogą pracować także osoby z wykształceniem średnim ogólnym lub zawodowym. Potencjalni pracodawcy preferują kandydatów posiadających doświadczenie zawodowe związane z bezpośrednią obsługą klienta, potrafiących obsługiwać kasę fiskalną i terminal płatniczy. Chętnie zatrudniane są osoby legitymujące się dyplomem potwierdzającym kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, wyodrębnioną w zawodzie pokrewnym sprzedawca. Często wymagane

jest także przedłożenie zaświadczenia o niekaralności. Mile widziana jest podstawowa znajomość języka angielskiego, zwłaszcza w przypadku wykonywania pracy w kioskach zlokalizowanych w sąsiedztwie ważnych punktów przesiadkowych (dworzec kolejowy, autobusowy, lotnisko) lub w regionach turystycznych.

Właściciel małego sklepu (Kod: 522103)

Synteza zawodu:

Właściciel małego sklepu organizuje oraz prowadzi działalność własnego sklepu. Zajmuje się obsługą klientów i sprzedaje towary. Wybiera dostawców, zamawia asortyment, przyjmuje dostawy i realizuje zwroty oraz reklamacje towaru. Zarządza małym zespołem pracowników. Wykonuje rozliczenia finansowe z dostawcami i pracownikami. Dbą o wizerunek sklepu i prawidłową ekspozycję towaru. Analizuje konkurencję, planuje i realizuje działania promocyjne i marketingowe.

Opis pracy:

Do obowiązków zawodowych właściciela małego sklepu należy:

- wybieranie dostawców oraz towarów dostosowanych do potrzeb klientów,
- organizacja logistyki dostaw,
- organizacja sposobu przechowywania i ekspozycji towarów,
- obsługa klientów i sprzedaży towarów,
- prowadzenie działalności marketingowej oraz promocji sklepu,
- organizacja pracy pracowników i rozliczanie z wyznaczonych zadań (w przypadku zatrudniania pracowników),
- kontrola finansów sklepu i rozliczanie się z dostawcami oraz prowadzenie rozliczeń finansowych z instytucjami, np.: Urzędem Skarbowym i Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, w określanych prawem terminach.

Sposoby wykonywania pracy:

Właściciel małego sklepu zazwyczaj pracuje indywidualnie, wykonując swoją pracę stacjonarnie. Utrzymuje kontakt z przedstawicielami hurtowni, producentami i dystrybutorami towarów poprzez wizyty tych przedstawicieli w sklepie lub wizyty własne w hurtowniach. W przypadku, gdy właściciel prowadzi sklep na zasadzie franczyzy, o zaopatrzeniu najczęściej decyduje franczyzodawca. Niezależnie od przyjętego modelu prowadzenia sklepu – samodzielnie lub w sieci francyzowej, właściciel małego sklepu zajmuje się przyjmowaniem i rozkładaniem towaru. Ma bezpośredni kontakt z klientami – zajmuje się doradzaniem klientom, sprzedażą towaru, przyjmowaniem zwrotów, obsługą kasy fiskalnej i wystawianiem faktur.

Jeśli właściciel małego sklepu zatrudnia pracowników, wówczas dzieli się z nimi czynnościami związanymi z przyjmowaniem i rozkładaniem towaru oraz z obsługą klienta i sprzedażą towaru. W przypadku zatrudniania kilku pracowników koordynuje ich pracę, w tym ustala godziny pracy, jeśli sklep jest otwarty ponad 8 godzin dziennie (decyduje o harmonogramie pracy, w ramach pracy zmianowej). **Właściciel małego sklepu** najczęściej sam zajmuje się zatrudnianiem pracowników, organizowaniem im pracy, ich motywowaniem i kontrolą.

Do obowiązków właściciela małego sklepu należy także prowadzenie dokumentacji finansowej sklepu oraz kadrowej pracowników. Znaczna część właścicieli małych sklepów korzysta z usług biur rachunkowych, które prowadzą związaną z działalnością księgowość i sprawy kadrowe.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Pracę w zawodzie **właściciel małego sklepu** może wykonywać każda pełnoletnia osoba, która założyła działalność gospodarczą. Preferowane jest posiadanie wykształcenia co najmniej średniego o profilu handlowym lub ekonomicznym

Do wykonywania zawodu właściciel małego sklepu przydatne może być:

- potwierdzenie kwalifikacji w zawodzie pokrewnym technik handlowiec lub technik ekonomista,
- udział w szkoleniach doskonalących kompetencje, np. dotyczących sprzedaży, marketingu, reklamy, organizacji i zarządzania,
- posiadanie prawa jazdy odpowiedniej kategorii,
- posługiwanie się językami obcymi co najmniej w podstawowym zakresie.

Kierownik sali sprzedaży (Kod: 522201)

Synteza zawodu:

Kierownik sali sprzedaży nadzoruje realizację zadań sprzedażowych i kieruje bieżącą działalnością sali sprzedaży.

Opis pracy:

Kierownik sali sprzedaży zarządza procesem sprzedaży w sali sprzedaży, m.in. poprzez dbanie o prawidłową ekspozycję, jakość i dostępność towaru, dbanie o prawidłowe oznaczenie towaru właściwą ceną, składanie zamówień i przyjmowanie towaru, sprawowanie nadzoru nad inwentaryzacją towarów i opakowań zwrotnych, sporządzanie raportów sprzedażowych sali sprzedaży (dziennych, miesięcznych) dla przełożonych, obsługę klientów w sprzedaży i rozpatrywanie ich reklamacji.

Kierownik sali sprzedaży organizuje i nadzoruje pracę podległego zespołu. Uczestniczy w procesie rekrutacji, szkoli, ocenia i motywuje pracowników, dba o podnoszenie kwalifikacji podległego zespołu, a także dba o bezpieczeństwo i higienę pracy, organizację miejsca pracy zgodnie z zasadami i przepisami BHP, ochrony środowiska i wymaganiami sanitarno-higienicznymi, w tym systemu Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP).

Do obowiązków **kierownika sali sprzedaży** należy aktywna współpraca z przełożonymi i z merchandiserami oraz reprezentowanie firmy przed klientami lub dostawcami towarów.

Kierownik sali sprzedaży może pracować w przedsiębiorstwach handlowych firm państwowych lub prywatnych, gdzie struktura sklepu jest podzielona na różne

kategorie, takie jak np.: artykuły spożywcze, artykuły gospodarstwa domowego, kosmetyki, tekstylia, sprzęt elektroniczny, inne. Osoba pracująca na tym stanowisku może zarządzać jedną kategorią bądź kilkoma w obrębie danej sali sprzedaży.

Sposoby wykonywania pracy:

Kierownik sali sprzedaży wykonuje pracę, która polega m.in. na:

- przygotowywaniu i realizowaniu planów sprzedażowych, współtworzenie polityki handlowej danego działu;
- dbaniu o atrakcyjność oferty produktowej,
- zarządzaniu procesem sprzedaży w sali sprzedaży,
- planowaniu i organizowaniu pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami sanitarno-higienicznymi, w tym zasadami HACCP (branża spożywcza),
- kontrolowaniu przestrzegania przez podległych pracowników obowiązujących przepisów prawnych oraz procedur wewnętrznych obowiązujących w sali sprzedaży,
- utrzymywaniu kontaktu z dostawcami oraz zamawianiu towaru,
- nadzorowaniu procesu przyjmowania, magazynowania towarów,
- dbaniu o odpowiedni poziom zapasów towarów w magazynie,
- dbaniu o ekspozycję, jakość i dostępność towaru,
- obsługiwaniu i budowaniu relacji z klientami,
- sprawowaniu nadzoru nad przeprowadzaniem inwentaryzacji towarów,
- monitorowaniu zachowań konkurencji,
- planowaniu akcji promocyjnych w sali sprzedaży,
- dbaniu o rozwój kompetencji zawodowych podległego zespołu,
- uczestniczeniu w procesach rekrutacji, szkolenia, oceniania i motywowania podległych pracowników,
- rozpatrywaniu zażaleń i reklamacji zgłaszanych przez klientów,
- sporządzaniu raportów z działalności sali sprzedaży.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie **kierownik sali sprzedaży** wymagane jest co najmniej wykształcenie średnie ogólnokształcące lub średnie zawodowe w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego. W zależności od branży, może być wymagane wykształcenie kierunkowe techniczne.

Pracodawcy preferują osoby z wykształceniem wyższym I i/lub II stopnia na kierunku np. ekonomia, zarządzanie, zarządzanie zasobami ludzkimi.

Podjęcie pracy w zawodzie **kierownik sali sprzedaży** ułatwia posiadanie:

- dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec,
- świadectwa potwierdzającego kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec,

- dyplomu ukończenia studiów I lub II stopnia na kierunku np.: ekonomia, zarządzanie itp.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu w zawodzie **kierownik sali sprzedaży** są m.in.:

- suplement Europass (w języku polskim i angielskim) wydawany na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- suplement Europass (w języku polskim i angielskim) wydawany na prośbę zainteresowanego przez szkoły wyższe razem z dyplomem ukończenia studiów,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” i/lub „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec” uzyskany zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,
- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające doskonalenie w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, metod i technik motywacji pracowników, prowadzenia negocjacji itp.,
- prawo jazdy kat B.

Kierownik stoiska w markecie (Kod: 522202)

Synteza zawodu:

Kierownik stoiska w markecie nadzoruje realizację zadań sprzedażowych i kieruje bieżącą działalnością stoiska.

Opis pracy:

Kierownik stoiska w markecie opracowuje, wdraża i realizuje strategię i cele sprzedażowe na poziomie stoiska zgodnie z zakładanym budżetem. Celem jego pracy jest osiągnięcie najwyższych wyników finansowych poprzez uzyskiwanie optymalnej zależności pomiędzy jakością i wydajnością pracy pracowników. Planuje i organizuje stoisko zgodnie z zasadami i przepisami BHP, ochrony środowiska i wymaganiami sanitarno-higienicznymi, w tym Systemu Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP). Nadzoruje przestrzeganie procedur i standardów wewnętrznych firmy, rozpatruje zażalenia i reklamacje klientów. W gestii kierownika leży również nadzór nad przeprowadzaniem inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych oraz sporządzanie raportów z działalności podległego stanowiska i przedkładanie ich przełożonemu.

Kierownik stoiska w markecie rozdziela zadania podległym pracownikom, zapewnia sprawną obsługę klientów, uczestniczy i doradza w procesie rekrutacji, szkoli, ocenia, motywuje i awansuje pracowników.

Sposoby wykonywania pracy:

Kierownik stoiska w markecie wykonuje pracę polegającą m.in. na:

- przygotowywaniu i realizowaniu planów sprzedażowych oraz analizowaniu wyników sprzedaży,

- dbaniu o atrakcyjność oferty produktowej na stoisku, jakość i dostępność towaru,
- nadzorowaniu działań marketingowych i reklamowych,
- planowaniu akcji promocyjnych na stoisku w markecie,
- zarządzaniu procesem sprzedaży na stoisku, planowaniu i organizowaniu pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami sanitarno-higienicznymi, w tym zasadami HACCP (supermarkety branży spożywczej),
- planowaniu i przygotowywaniu grafików pracy oraz kontrolowaniu przestrzegania przez podległych pracowników obowiązujących przepisów prawnych oraz procedur wewnętrznych obowiązujących w supermarkecie,
- utrzymywaniu kontaktu z dostawcami oraz zamawianiu towaru,
- nadzorowaniu procesu przyjmowania, magazynowania towarów,
- dbaniu o odpowiedni poziom zapasów towarów w magazynie,
- obsłudze i budowaniu relacji z klientami,
- sprawowaniu nadzoru nad przeprowadzaniem inwentaryzacji towarów,
- dbaniu o rozwój kompetencji zawodowych podległego zespołu,
- uczestniczeniu w procesach rekrutacji, szkolenia, oceniania i motywowania podległych pracowników,
- sporządzaniu raportów z działalności podległego stoiska dla kierownictwa marketu.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Kierownik stoiska w markecie powinien posiadać wykształcenie średnie zawodowe na kierunku handlowym, np. technik handlowiec, jednak do podjęcia pracy w zawodzie **kierownik stoiska w markecie** wymagane jest co najmniej wykształcenie średnie ogólnokształcące lub średnie zawodowe w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego. W zależności od branży, może być wymagane wykształcenie kierunkowe techniczne.

W przypadku wykształcenia ogólnokształcącego możliwe jest szkolenie praktyczne (przyuczenie do zawodu) na stanowisku pracy i zdobywanie doświadczenia zawodowego w trakcie pracy.

Pracodawcy preferują osoby z wykształceniem wyższym I i/lub II stopnia na kierunku np. ekonomia, zarządzanie, zarządzanie zasobami ludzkimi, ekonomia, handel lub marketing.

Kierownik stoiska w markecie powinien doskonalić swoje umiejętności w zakresie zarządzania personelem, planowania i analizy sprzedaży.

Podjęcie pracy w zawodzie **kierownik stoiska w markecie** ułatwia posiadanie:

- dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie szkolnym pokrewnym technik handlowiec,
- świadectwa potwierdzającego kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży i AU.25 Prowadzenie działalności handlowej w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec,

- dyplomu ukończenia studiów I lub II stopnia na kierunku np.: ekonomia, zarządzanie itp.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu w zawodzie **kierownik stoiska w markecie** są m.in.:

- suplement Europass (w języku polskim i angielskim), wydawany na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- suplement Europass (w języku polskim i angielskim), wydawany na prośbę zainteresowanego przez szkoły wyższe razem z dyplomem ukończenia studiów,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” i/lub „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec” uzyskany zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,
- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające doskonalenie w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, metod i technik motywacji pracowników, prowadzenia negocjacji itp.,
- prawo jazdy kat B.

Kierownik stoiska w markecie posiadający kontakt z artykułami spożywczymi, np. wędlinami, mięsem itp. powinien posiadać aktualne orzeczenie (zaświadczenie wydane przez lekarza medycyny pracy) do celów sanitarno-epidemiologicznych, stwierdzające zdolność do wykonywania pracy.

Kierownik kas (522203)

Synteza zawodu:

Kierownik kas nadzoruje dział kas, dbając o utrzymanie jego sprawnego funkcjonowania. Sprawuje stałą kontrolę nad całym zespołem kasjerów oraz zastępców kierownika działu kas i udziela im wsparcia. Jest odpowiedzialny za powierzone mu środki pieniężne i ich przepływ w danej jednostce organizacyjnej.

Opis pracy:

Kierownik kas realizuje zadania związane z nadzorem kasjerskim, czuwa nad sprawnym funkcjonowaniem działu kas, przygotowuje miesięczne grafiki pracy kasjerów oraz swoich zastępców i przeprowadza rozliczenie kasjerów. Ponadto sprawdza przepływy środków pieniężnych i odpowiada za nie. Porównuje ilość otrzymanej gotówki z informacjami zawartymi w systemie komputerowym. Dodatkowo przygotowuje utarg do banku i przeprowadza wysyłkę środków pieniężnych, a także zamawia drobne pieniądze niezbędne do wydawania reszty dla kasjerów. Kierownik kas weryfikuje raporty dobowe i miesięczne z kasy fiskalnej oraz raportuje o stanie kasy do przełożonego. Nadzoruje zwroty towarów oraz przepływ bonów towarowych. Dbą o prawidłową obsługę klientów.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca kierownika kas polega m.in. na:

- dbaniu o to, aby liczba kasjerów odpowiadała zapotrzebowaniu i niedopuszczaniu do nadmiernych kolejek,
- dokonywaniu rozliczenia kasjerów (po zakończeniu przez kasjerów pracy) na podstawie danych sprzedażowych zamieszczonych w systemie komputerowym i sprawdzaniu, czy stan środków pieniężnych się zgadza,
- przeliczaniu gotówki w sejfie i przygotowywaniu odpowiednich środków pieniężnych do banku,
- przygotowywaniu drobnych pieniędzy, aby kasjerzy mieli możliwość wydawania reszty klientom,
- przygotowywaniu grafików kasjerów z odpowiednim wyprzedzeniem,
- nadzorze nad czasem pracy kasjerów,
- udzielaniu przerwy kasjerom tak, aby nie spowodowało to zatorów na kasach,
- nadzorowaniu lub przeprowadzaniu zwrotów towarów dokonanych przez klientów,
- dokonywaniu rozliczenia wszystkich rodzajów bonów płatniczych i wysyłce ich do instytucji, które te bony wydały, w celu ich rozliczenia.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie kierownik kas wymagane jest co najmniej wykształcenie średnie ogólnokształcące lub średnie zawodowe w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracodawcy preferują osoby z wykształceniem wyższym I i/lub II stopnia na kierunku np. ekonomia, zarządzanie, zarządzanie zasobami ludzkimi, handel i marketing, handel i zarządzanie sprzedażą, nowoczesny handel itp.

Sprzedawca (Kod: 522301) -szkolny zawód nauczany w systemie oświaty (edukacja szkolna)

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie:

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

Cele kształcenia:

w zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:

- 1) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży;
- 2) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży.

Synteza zawodu:

Sprzedaje produkty oferowane w punktach sprzedaży drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach), detalicznej (sklepach, hipermarketach) oraz hurtowej (w hurtowniach); obsługuje nabywców bezpośrednio (w handlu metodą tradycyjną) lub pośrednio (w handlu metodą samoobsługową i preselekcji).

Zadania zawodowe:

- organizowanie zaopatrzenia i przyjmowanie dostaw towarów,
- sprawdzanie towarów pod względem ilościowym i jakościowym, uiszczanie należności za dostarczone produkty,
- przygotowywanie produktów do sprzedaży (czyszczenie, sortowanie itp.) i ich wyeksponowanie,
- informowanie nabywcy o walorach sprzedawanych produktów,
- pomoc nabywcy przy wyborze produktu,
- sprawna realizacja zamówień składanych przez nabywców (demonstrowanie, ważenie, mierzenie, paczkowanie),
- inkasowanie należności za sprzedane produkty,
- dbanie o czystość i estetykę miejsca sprzedaży,
- załatwianie reklamacji zakupionych towarów,
- przyjmowanie i rejestrowanie zamówień na towary w hurtowniach,
- współpraca w przygotowaniu oferty sprzedaży (oferty towarowe, cenniki, katalogi itp.),
- współpraca w badaniu sytuacji rynkowej i określaniu potrzeb rynku,
- informowanie o warunkach sprzedaży (stosowane upusty),
- zawieranie transakcji sprzedaży,
- sporządzanie faktur za towary,
- przestrzeganie warunków sanitarnych sprzedaży,
- zabezpieczanie punktu sprzedaży lub hurtowni przed włamaniem, kradzieżą itp.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- przygotowywanie pokazów, demonstracja sposobu użytkowania oferowanego produktu,
- pełnienie funkcji kierownika punktu sprzedaży,
- prowadzenie rozliczeń ekonomiczno-finansowych.

Sprzedawca w branży mięsnej (Kod: 522302)

Synteza zawodu:

Sprzedawca w branży mięsnej zajmuje się przyjmowaniem dostaw oraz sprzedażą mięsa i jego przetworów w handlu detalicznym lub hurtowym.

Opis pracy:

Sprzedawca w branży mięsnej jest zawodem o charakterze handlowo-usługowym. Osoba wykonująca ten zawód odpowiedzialna jest za obsługę klientów oraz prace związane z funkcjonowaniem punktu sprzedaży (hurtowni, sklepu, stoiska) w celu zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług.

Celem pracy sprzedawcy w branży mięsnej jest obsługa klientów i sprzedaż mięsa oraz jego przetworów, w tym informowanie o sprzedawanych towarach. Poza tym, **sprzedawca w branży mięsnej** wykonuje takie zadania, jak: przyjęcie towaru,

kontrolowanie jakości towaru, eksponowanie go na stoisku, dbanie o czystość i porządek na stanowisku pracy oraz w miejscu czasowego składowania towaru. Zajmuje się również sporządzaniem dokumentacji obrotu towarowego za pomocą urządzeń fiskalnych, wykonywaniem operacji gotówkowych, rozliczaniem i zabezpieczaniem utargów. Bierze udział w inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych. Sprzedawca przyjmuje reklamacje i pośredniczy w ich załatwianiu.

Sposoby wykonywania pracy:

W zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** praca odbywa się w sposób:

- bezpośredni – tradycyjnie, gdzie sprzedawca ma bezpośredni kontakt z nabywcą,
- pośredni – nabywca kupuje towar w punkcie sprzedaży detalicznej w formie samoobsługowej, a zadaniem sprzedawcy jest jego przygotowanie.

Sprzedawca w branży mięsnej wykonuje pracę polegającą m.in. na:

- utrzymywaniu kontaktu z dostawcami oraz zamawianiu towaru,
- przyjmowaniu towaru oraz kontrolowaniu jego ilości i jakości,
- dbaniu o czystość i estetykę miejsca sprzedaży,
- przygotowaniu mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz właściwej ekspozycji towarów według ustalonych standardów,
- obsłudze klienta, w tym informowaniu o sprzedawanych towarach mięsnych oraz ich przetworach zgodnie ze standardami jakości,
- obsłudze systemu kasowego, w tym kasy fiskalnej, terminalu płatniczego,
- wykonywaniu operacji gotówkowych,
- wystawianiu faktury z wykorzystaniem komputera,
- rozliczaniu i zabezpieczaniu utargów,
- uczestniczeniu w inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych,
- przyjmowaniu reklamacji i pośredniczeniu w ich załatwianiu,
- organizowaniu stanowiska pracy zgodnie z zasadami i przepisami BHP, ochrony ppoż., ochrony środowiska i systemu HACCP.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracę w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** ułatwia:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym pokrewnym zawodzie sprzedawca,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie pokrewnym sprzedawca,
- uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu **sprzedawcy w branży mięsnej** są m.in.:

- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające doskonalenie w zakresie obsługi kasy fiskalnej, ekspozycji towaru, rodzajów mięsa i ich przetworów.

Sprzedawca w branży mięsnej powinien posiadać aktualne orzeczenie (zaświadczenie wydane przez lekarza medycyny pracy) do celów sanitarno-epidemiologicznych, stwierdzające zdolność do wykonywania pracy

Sprzedawca w branży przemysłowej (Kod: 522303)

Synteza zawodu:

Sprzedawca w branży przemysłowej odpowiada za sprzedaż artykułów przemysłowych oraz zajmuje się przygotowaniem oferty handlowej. Jest odpowiedzialny za prowadzenie dokumentacji związanej z procesem sprzedaży tych artykułów.

Opis pracy:

Sprzedawca w branży przemysłowej jest zawodem o charakterze handlowym. Celem jego pracy jest obsługa klientów związana ze sprzedażą towarów przemysłowych, która prowadzona jest w sposób bezpośredni, przy zastosowaniu tradycyjnej formy sprzedaży lub pośrednio, przy zastosowaniu samoobsługowej formy sprzedaży.

Sprzedawca obsługuje kupujących, udzielając informacji o sprzedawanych towarach oraz doradza w ich wyborze. Poza tym jest odpowiedzialny za przyjęcie towaru, kontrolowanie jego jakości i eksponowanie go.

Sposoby wykonywania pracy:

Sprzedawca w branży przemysłowej wykonuje pracę polegającą m.in. na:

- składaniu zamówień na dostawę towarów, w tym także na prowadzeniu negocjacji i rozmów handlowych z dostawcami towaru do punktów sprzedaży artykułów przemysłowych;
- obsłudze klientów oraz udzielaniu informacji o sprzedawanych towarach,

- przygotowywaniu oferty handlowej oraz prezentowaniu jej klientom;
- przyjmowaniu zamówień od klientów i kontaktowaniu się z firmami kurierskimi w przypadku sprzedaży wysyłkowej),
- pozyskiwaniu i obsłudze nowych klientów punktu sprzedaży artykułów przemysłowych,
- osiągnięciu postawionych celów sprzedażowych,
- przyjmowaniu reklamacji oraz pośredniczeniu w ich wypełnianiu,
- realizowaniu płatności gotówkowych i bezgotówkowych z wykorzystaniem kasy fiskalnej oraz wystawianiu paragonów i faktur,
- prowadzeniu rozliczeń finansowych oraz zabezpieczaniu utargu przed kradzieżą,
- zabezpieczaniu eksponowanych artykułów przemysłowych przed uszkodzeniami i zniszczeniem,
- obsłudze urządzeń technicznych dostępnych na stanowisku pracy, takich jak skaner, kasa fiskalna, terminal kart płatniczych,
- dbaniu o estetykę punktu sprzedaży artykułów przemysłowych, w tym także na utrzymywaniu porządku w strefie pracy;
- przestrzeganiu zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz warunków sanitarnych sprzedaży artykułów przemysłowych.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do wykonywania zawodu **sprzedawca w branży przemysłowej** wystarczające jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa), np. w zawodzie pokrewnym sprzedawca.

Podjęcie pracy w zawodzie **sprzedawca w branży przemysłowej** ułatwia posiadanie:

- dyplomu potwierdzającego kwalifikacje pełne w zawodach pokrewnych: sprzedawca lub technik handlowiec, uzyskanego po spełnieniu wymagań formalnych i zdaniu egzaminu organizowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- świadectwa potwierdzającego kwalifikacje cząstkowe nabyte w wyniku ukończenia kwalifikacyjnych kursów zawodowych, potwierdzane przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne: AU.20 Prowadzenie sprzedaży i/lub AU.25 Prowadzenie działalności handlowej,
- certyfikatu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu sprzedawcy w branży przemysłowej są m.in.:

- zaświadczenia / certyfikaty potwierdzające umiejętności obsługi komputera, kas fiskalnych, terminali płatniczych,
- zaświadczenia / certyfikaty potwierdzające udział w szkoleniach w zakresie technik sprzedaży,

- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- certyfikaty potwierdzające znajomość języków obcych w stopniu komunikatywnym,
- uprawnienia do obsługi wózków widłowych,
- uprawnienia do obsługi wind towarowych.

Sprzedawca w branży spożywczej (Kod: 522304)

Synteza zawodu:

Sprzedawca w branży spożywczej zajmuje się przyjmowaniem dostaw oraz sprzedażą artykułów spożywczych w handlu detalicznym lub hurtowym.

Opis pracy:

Sprzedawca w branży spożywczej jest zawodem o charakterze handlowo-usługowym. Celem pracy w zawodzie sprzedawca w branży spożywczej jest obsługa klientów i sprzedaż artykułów spożywczych. Osoba wykonująca ten zawód odpowiedzialna jest za wykonywanie prac związanych z funkcjonowaniem punktu sprzedaży (hurtowni, sklepu, stoiska) w celu zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług.

Sprzedawca w branży spożywczej sprzedaje produkty spożywcze oferowane w punktach sprzedaży drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach), detalicznej (w sklepach, hipermarketach, dyskontach) oraz hurtowej (w magazynach hurtowni). Udziela kupującym informacji o sprzedawanych produktach spożywczych.

Osoba zatrudniona w tym zawodzie odpowiada za przyjęcie towaru oraz kontrolowanie jego jakości (terminy przydatności do spożycia, odpowiednie oznakowanie). W sposób estetyczny i atrakcyjny eksponuje towar na sali sprzedażowej czy stoisku zgodnie z przyjętymi standardami, umieszczając nadwyżki w magazynie. Dbą o czystość i porządek na stanowisku pracy oraz w miejscu składowania towaru.

Sprzedawca dokumentuje obrót towarowy za pomocą urządzeń fiskalnych, dokonuje operacji rachunkowo-kasowych, rozlicza i zabezpiecza utarg. Bierze udział w inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych. Sprzedawca przyjmuje reklamacje i pośredniczy w ich załatwianiu.

Sposoby wykonywania pracy:

W zawodzie **sprzedawca w branży spożywczej** praca odbywa się w sposób:

- bezpośredni – tradycyjnie, gdy sprzedawca ma bezpośredni kontakt z nabywcą,
- pośredni – nabywca kupuje towar w punkcie sprzedaży detalicznej w formie samoobsługowej, a zadaniem sprzedawcy jest przygotowanie towaru.

Praca **sprzedawcy w branży spożywczej** polega m.in. na:

- utrzymaniu kontaktu z dostawcami oraz zamawianiu towaru,

- przyjmowaniu towaru oraz kontrolowaniu jego ilości i jakości,
- przygotowywaniu artykułów spożywczych do sprzedaży, ich eksponowaniu i oznaczaniu,
- dbaniu o czystość i estetykę miejsca sprzedaży, właściwą ekspozycję towarów według ustalonych standardów,
- obsłudze klienta, w tym informowaniu o sprzedawanych produktach spożywczych,
- obsłudze systemu kasowego, w tym kasy fiskalnej, terminalu płatniczego,
- wykonywaniu operacji gotówkowych,
- wystawianiu faktury z wykorzystaniem komputera,
- rozliczaniu i zabezpieczaniu utargów,
- uczestniczeniu w inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych,
- przyjmowaniu reklamacji i pośredniczeniu w ich załatwianiu,
- organizowaniu stanowiska pracy zgodnie z zasadami i przepisami BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska i systemu HACCP.
- stosowaniu przepisów ustawy o ochronie praw konsumentów oraz dotyczących zakazu sprzedaży alkoholu i wyrobów tytoniowych nieletnim.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca w branży spożywczej** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracę w zawodzie **sprzedawca w branży spożywczej** może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie **sprzedawca w branży spożywczej** ułatwia:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym zawodzie pokrewnym sprzedawca,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży w zawodzie pokrewnym sprzedawca,
- uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu **sprzedawcy w branży spożywczej** są m.in.:

- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,

- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające doskonalenie w zakresie obsługi kasy fiskalnej, ekspozycji towaru, rodzajów artykułów spożywczych.

Sprzedawca w branży spożywczej powinien posiadać aktualne orzeczenie (zaświadczenie wydane przez lekarza medycyny pracy) do celów sanitarno-epidemiologicznych, stwierdzające zdolność do wykonywania pracy.

Technik handlowiec (522305) - szkolny zawód nauczany w systemie oświaty

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie:

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

HAN.02. Prowadzenie działań handlowych

Cele kształcenia:

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie technik handlowiec powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych:

1) zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:

a) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,

b) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;

2) w zakresie kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych:

a) planowania działań sprzedażowych i monitorowanie ich efektów,

b) organizowania i prowadzenia działań handlowych,

c) aktywnej komunikacji z klientem biznesowym.

Synteza zawodu:

Organizuje i prowadzi działalność handlową przedsiębiorstwa; prowadzi prace w zakresie przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży; wykonuje prace związane z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży; prowadzi działania reklamowe i marketingowe.

Zadania zawodowe:

- organizowanie i zarządzanie działalnością handlową przedsiębiorstwa, w tym dobieranie form sprzedaży do rodzaju działalności handlowej, kalkulowanie cen sprzedaży (sporządzanie kalkulacji kosztu jednostkowego i cen sprzedaży);
- przygotowywanie ofert handlowych i zapytań ofertowych, prowadzenie negocjacji handlowych;
- sporządzanie i zawieranie umów kupna lub sprzedaży;
- organizowanie przepływu kupowanych oraz sprzedawanych wyrobów i towarów, organizowanie prac dotyczących ilościowego i jakościowego odbioru towarów;

- organizowanie sprzedaży, w tym dokonywanie ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży, oznakowywanie towarów, przygotowywanie towarów do sprzedaży, zabezpieczanie towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą oraz stosowanie odpowiednich metod i form prezentacji towarów;
- prowadzenie sprzedaży obejmujące: informowanie klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej oraz o cechach sprzedawanych towarów;
- obsługiwanie klienta, stosowanie różnych form i technik sprzedaży, prowadzenie rozmowy sprzedażowej, realizowanie zamówień klientów w różnych formach sprzedaży, przyjmowanie należności (dokonywanie rozliczeń finansowych) oraz pakowanie i wydawanie towaru;
- przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji;
- sporządzanie dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów;
- przeprowadzanie inwentaryzacji towarów, w tym rozliczanie i ewidencjonowanie różnic inwentaryzacyjnych;
- sporządzanie i archiwizowanie dokumentów dotyczących transakcji zakupu lub sprzedaży (ewidencjonowanie operacji gospodarczych na kontach bilansowych i kontach wynikowych);
- prowadzenie racjonalnej gospodarki opakowaniami;
- organizowanie działań reklamowych i marketingowych, w tym korzystanie z różnych źródeł informacji o rynku oraz dobieranie metod badań i analiz rynku;
- dokonywanie analiz rynku dotyczących oczekiwań i potrzeb klientów oraz zachowań rynkowych klientów, dobieranie i stosowanie narzędzi promocji odpowiednich do oferty handlowej;
- opracowywanie planu marketingowego przedsiębiorstwa;
- prowadzenie analizy ekonomicznej, w tym interpretowanie podstawowych miar i wskaźników analizy ekonomicznej;
- sporządzanie sprawozdań z realizowanych zadań;
- przestrzeganie procedur dotyczących wyboru dostawców oraz zamawiania towarów zgodnie z przepisami prawa zamówień publicznych;
- dobieranie środków technicznych do wykonania określonych zadań oraz obsługiwanie urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku pracy;
- przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosowanie przepisów prawa dotyczących ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- prowadzenie i nadzorowanie gospodarki magazynowej, w tym nadzorowanie procesów składowania oraz magazynowania wyrobów i towarów;
- podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej;
- organizowanie i kierowanie pracą małych zespołów pracowniczych.

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie:

HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

PGF.10. Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej

Cele kształcenia:

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie technik księgarstwa powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych:

- 1) w zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:
 - a) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
 - b) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;
- 2) w zakresie kwalifikacji PGF.10. Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej:
 - a) pozyskiwania informacji o asortymencie księgarskim i rynku wydawnictw,
 - b) opracowywania bibliografii i katalogów,
 - c) organizowania działań marketingowych w księgarni.

Synteza zawodu:

Organizuje i prowadzi handlową działalność księgarską; organizuje sprzedaż i promocję książek i wydawnictw krajowych, zagranicznych, współczesnych i dawnych; prowadzi sprzedaż książek i wydawnictw; upowszechnia książki i wydawnictwa oraz podejmuje współpracę z instytucjami kulturalno-oświatowymi w tym zakresie.

Zadania zawodowe:

- promowanie asortymentu księgarskiego, w tym odpowiednie znakowanie asortymentu lub obszaru, gdzie jest on eksponowany, udzielanie klientom informacji na temat asortymentu, zachęcanie do zakupu asortymentu księgarskiego itp.;
- prowadzenie marketingu asortymentu księgarskiego, w tym opracowywanie informacji bibliograficznych i katalogów księgarskich;
- podejmowanie współpracy merytorycznej z wydawnictwami, instytucjami kulturalnymi i oświatowymi w zakresie promowania czytelnictwa i nowości wydawniczych;
- monitorowanie rynku wydawniczego obejmujące zapoznawanie się z nowościami wydawniczymi, recenzjami, opiniami na temat książek i innych wydawnictw itp.;
- zaopatrywanie księgarni oraz innych placówek prowadzących działalność handlową w asortyment księgarski;
- przygotowywanie do sprzedaży asortymentu księgarskiego, w tym. m.in. katalogowanie nowego asortymentu, segregowanie tematyczne, wykładanie na półki i eksponowanie asortymentu itp.;

- prowadzenie sprzedaży książek i wydawnictw krajowych, zagranicznych, współczesnych i dawnych oraz innego asortymentu księgarń;
- obsługiwanie reklamacji zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz procedurami wewnętrznymi księgarń;
- magazynowanie, przechowywanie i transportowanie ręczne, za pomocą wózka paletowego itp. asortymentu księgarskiego z zaplecza (magazynu) do sali sprzedaży;
- przestrzeganie norm towarowych oraz norm jakości dotyczących przechowywania i konserwacji asortymentu księgarskiego, zasad odbioru towarów, zasad pakowania i oznakowywania towarów zgodnie z obowiązującymi przepisami i procedurami wewnętrznymi księgarń;
- przestrzeganie zasad postępowania z opakowaniami oraz odpadami opakowaniowymi, w celu zmniejszenia ilości i szkodliwości dla środowiska materiałów i substancji zawartych w opakowaniach i odpadach opakowaniowych oraz ilości i szkodliwości dla środowiska opakowań i odpadów opakowaniowych na etapie wprowadzania do obrotu i dystrybucji;
- sporządzanie i przechowywanie dokumentów związanych z wykonywaną pracą (paragonów fiskalnych, faktur, raportów sprzedażowych itp.);
- branie udziału w przeprowadzaniu remanentu na koniec roku obrachunkowego;
- stosowanie programów komputerowych wspomagających wykonywanie zadań;
- obsługiwanie sprzętu i urządzeń stosowanych w księgarni, np. metkownicy, kasy fiskalnej, skanera kodów kreskowych;
- utrzymywanie czystości i porządku w księgarni i na zapleczu;
- przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosowanie przepisów prawa dotyczące ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska

Dodatkowe zadania zawodowe:

- organizowanie i kierowanie pracą małych zespołów pracowniczych;
- podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie księgarstwa.

Kasjer biletowy (523001)

Synteza zawodu:

Kasjer biletowy dokonuje sprzedaży biletów upoważniających do przejazdu, do uczestniczenia w wydarzeniu lub usłudze. W ten sposób pośredniczy między klientem a świadczoną dla niego usługą.

Opis pracy:

Kasjer biletowy zajmuje się przyjęciem opłaty za usługę i umożliwieniem klientowi korzystania z niej poprzez elektroniczną rejestrację wizyty i wydania biletu lub darmowej wejściówki w przypadku osób bądź wydarzeń nieobjętych obowiązkiem

opłaty. Sprzedaż rejestruje za pomocą kasy fiskalnej oraz systemu biletowego, który prowadził ewidencję rejestruje zarezerwowanych miejsc.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca w zawodzie kasjer biletowy polega m.in. na:

- udzielaniu informacji klientom dotyczących świadczonej usługi i ich ceny,
- obsłudze systemu rezerwacji i sprzedaży biletów,
- weryfikacji uprawnień do ulg poprzez sprawdzenie legitymacji ³ klienta,
- przyjmowaniu płatności gotówką, kartą, bonem lub voucherem, o ile usługa jest płatna,
- wydaniu biletu i paragonu,
- sporządzaniu raportów sprzedaży.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie kasjer biletowy preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego lub szkoły średniej ogólnokształcącej.

Pracę w zawodzie kasjer biletowy może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie kasjer biletowy ułatwia dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w zawodzie szkolnym pokrewnym sprzedawca.

Dodatkowymi atutem przy zatrudnieniu kasjera biletowego jest m.in. posiadanie certyfikatu lub zaświadczenia potwierdzającego doskonalenie w zakresie obsługi kasy fiskalnej, systemu sprzedaży.

Kasjer handlowy (523002)

Synteza zawodu:

Kasjer handlowy wykonuje czynności związane z przyjmowaniem, przechowywaniem i odprowadzaniem przyjętych pieniędzy za sprzedane towary lub usługi w handlu detalicznym oraz aktualizowaniem stanu magazynowego (prawidłowa sprzedaż produktów ma bardzo istotny wpływ na zgodny z rzeczywistym stan magazynów). Obsługuje również terminale płatnicze i prepaid.

Opis pracy:

Do obowiązków kasjera handlowego należą:

- inkasowanie za pomocą kasy fiskalnej należności od klientów w wysokości wyszczególnionej na paragonach fiskalnych,

- przyjmowanie należności od klientów w formie gotówki oraz wydawanie reszty,
- potwierdzanie za pomocą kasy fiskalnej ² transakcji i przyjęcia należności od klienta poprzez wydanie paragonu fiskalnego,
- przyjmowanie płatności za pomocą terminali kart płatniczych, bonów rabatowych, bonów zakupowych,
- aktualizowanie stanów magazynowych jednostki handlowej przez zeskanowanie każdego produktu podczas dokonywania sprzedaży,
- wystawianie faktur VAT na życzenie klienta,
- przyjmowanie reklamacji od klientów i wystawianie protokołu reklamacyjnego.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca kasjera handlowego polega na:

- skanowaniu kodu kreskowego umieszczonego na każdym produkcie a pomocą czytnika elektronicznego,
- ręcznym wpisywaniu kodu kreskowego w przypadku, gdy kod jest nieczytelny lub nie można go zeskanować; umożliwia to wprowadzenie produktu do systemu kasowego,
- automatycznym uaktualnianiu stanu magazynowego sklepu (przez skanowanie kodu kreskowego),
- po zakończeniu skanowania wszystkich towarów – na zakończeniu transakcji i przyjęciu od klienta zapłaty za towar w formie gotówki, bonu towarowego lub za pomocą karty płatniczej,
- sprawdzaniu autentyczności banknotów za pomocą lampy UV podczas przyjmowania gotówki.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie kasjer handlowy preferowane jest co najmniej wykształcenie zawodowe, uzyskane w branżowej szkole I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) o profilu handlowym.

Pracę w zawodzie kasjer handlowy może wykonywać również osoba, która:

- uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w firmie specjalizującej się w szkoleniu sprzedawców np. z zakresu obsługi kas fiskalnych.

Demonstrator wyrobów (524201)

Synteza zawodu:

Demonstrator wyrobów przy użyciu słowa i obrazu informuje potencjalnych klientów o walorach oferowanych wyrobów lub usług.

Opis pracy:

Demonstrator wyrobów jest zawodem usługowym.

Głównym celem pracy w tym zawodzie jest zapoznanie klienta z walorami oferty swojej firmy oraz przekonanie go do zasadności zakupu wyrobu lub usług. Praca

demonstratora wiąże się ze sprzedażą różnych dóbr, m.in. usług kosmetycznych, hotelarskich oraz spa, abonamentów kinowych, teatralnych, kart upominkowych, wyrobów spożywczych, suplementów diety, artykułów gospodarstwa domowego, sprzętu radiowo-telewizyjnego, czy usług telefonii komórkowej.

Aby dobrze wykonywać swoje obowiązki, demonstrator wyrobów musi szczegółowo zapoznać się z towarem, który będzie promował (m.in. znać jego zastosowanie, działanie, budowę, zalety produktu, sposób eksploatacji, zasady gwarancji i rękojmi oraz serwisu, a także cenę produktu i zasady promocji jego sprzedaży).

Demonstrator wyrobów wykonuje aranżację miejsca i wybiera formy demonstracji lub korzysta ze wskazanego przez zleceniodawcę gotowego stanowiska. Celem demonstracji jest zaprezentowanie wyrobów w sposób przyciągający uwagę klientów. Jej forma musi być dostosowana do specyfiki wyrobów oraz wiedzy o grupie docelowej – potencjalnych odbiorcach wyrobów.

Demonstrator wyrobów powinien umieć właściwie określić grupę potencjalnych nabywców swojego towaru lub usługi oraz dobrać właściwe argumenty skutkującego zawarciem transakcji.

Demonstrator wyrobów rzadko jest zatrudniony na umowę o pracę, najczęściej pracuje na zlecenie lub prowadzi własną działalność gospodarczą.

Z pracą w tym zawodzie wiąże się konieczność zachowania spokoju i opanowania w kontaktach z ludźmi, odpornością na pracę w trudnych warunkach, takich jak np. hałas, przeciągi, zróżnicowana temperatura. Demonstrator powinien cechować się umiejętnością nawiązywania i podtrzymywania kontaktu z klientem oraz prowadzenia rozmowy w kierunku wyznaczonym przez strategię sprzedaży.

Podczas całego procesu pracy demonstrator wyrobów dba o powierzony wyrób oraz bezpieczeństwo klientów. Zobligowany jest przestrzegać zasad etyki zawodowej, w tym etyki reklamy i etyki biznesu oraz rzetelnego informowania kupującego co do ceny i sposobu zawarcia umowy.

Pracownik w tym zawodzie zachowuje higienę oraz przestrzega zasad i przepisów BHP i ochrony ppoż., obowiązujących w miejscu prezentacji. Poprzez miły sposób bycia i stosowną formę zwracania się do słuchaczy stara się stworzyć atmosferę sprzyjającą zainteresowaniu wyrobami. Osoby zdecydowane dokonać zakupu informuje o sposobie i miejscu dokonania transakcji.

W wykonywaniu swoich obowiązków demonstrator wyrobów powinien przestrzegać przepisów prawa oraz działać zgodnie z zasadami rzetelności handlowej, ustalonymi przez Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej.

Sposoby wykonywania pracy:

Demonstrator wyrobów wykonuje pracę z zastosowaniem właściwych technik i metod sprzedażowych. Jego praca polega m.in. na:

- zapoznawaniu się z wyrobami przeznaczonymi do prezentacji (ich specyfikacją, budową, zawartością, składem, ceną, instrukcją użytkowania) i zasadami sprzedaży oraz ewentualnie np. zasadami udzielania upustów,
- przyjmowaniu wyrobów do prezentacji od zleceniodawcy,
- ustalaniu miejsca i czasu prezentacji,

- przygotowywaniu stanowiska do prezentacji, w tym np. wystroju, oświetlenia, sprzętu audiowizualnego, łączy komputerowych itp.,
- przygotowywaniu materiałów reklamowych i informacyjnych, próbek i testerów,
- przygotowywaniu druków i innych dokumentów potrzebnych do zawierania umów z klientami,
- inicjowaniu osobistego kontaktu z klientami w celu zachęcenia ich do udziału w prezentacji,
- przedstawieniu wyrobu lub usługi zgodnie z ustaloną ze zleceniodawcą strategią sprzedaży,
- odpowiadaniu na pytania klientów związanych z oferowanym produktem lub usługą,
- zapoznaniu klienta z warunkami oferty, w tym z ceną, sposobem serwisu produktu,
- przeprowadzaniu procesu zawarcia umowy.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie demonstrator wyrobów preferowane jest wykształcenie średnie np. na poziomie technikum w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracę w zawodzie demonstrator wyrobów może wykonywać również osoba, która:

- posiada zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi i ich przekonywania oraz została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie wykonywania prac w zawodzie,
- odbyła szkolenie w zakresie metod i technik sprzedaży bezpośredniej.

Akwizytor (524301)

Synteza zawodu:

Akwizytor zajmuje się bezpośrednią sprzedażą różnego typu towarów i usług. Głównym zadaniem osoby pracującej w tym zawodzie jest pozyskanie nowych klientów poza stałymi punktami sprzedaży detalicznej, np. w domu klienta, miejscu jego pracy, biurze czy urzędzie lub na wolnym powietrzu.

Opis pracy:

Akwizytor to zawód o charakterze usługowym, doradczym i handlowym. Celem wykonywanych przez akwizytora zadań jest pozyskanie i utrzymanie nowego klienta oraz sprzedaż oferowanych produktów lub usług. Realizacja zadań akwizytora wymaga dokładnej znajomości produktu lub usługi, umiejętności jego prezentacji przed potencjalnymi klientami, podejmowania dyskusji z klientem i przekonania go do zakupu. Dodatkowo akwizytor sprzedaje lub przyjmuje zamówienia i nadzoruje dostawy, a także prowadzi ewidencję sprzedaży oraz sporządza i aktualizuje listy miejsc, w których znajdują się potencjalni klienci. Ważnym zadaniem akwizytora jest

rozpoznanie potrzeb oraz oczekiwań i gustów określonych grup konsumentów i ich preferencji.

Sposoby wykonywania pracy:

Pracownik w zawodzie akwizytor wykonuje prace polegające m.in. na:

- przedstawianiu potencjalnym klientom aktualnych ofert produktów firmy,
- składaniu i negocjowaniu ofert,
- kontrolowaniu zapasów magazynowych,
- reklamowaniu produktów firmy klientom zainteresowanym ich zakupem,
- pomocy w zakupie towaru i udzielaniu rad klientom,
- analizowaniu możliwych form sprzedaży i poszukiwaniu ciągle nowych możliwości i miejsc sprzedaży,
- gromadzeniu i pozyskiwaniu wzorów, próbek, katalogów itp.,
- zdobywaniu i poszerzaniu wiedzy o towarze,
- finalizowaniu transakcji,
- prowadzeniu ewidencji sprzedaży,
- rozliczaniu finansowym sprzedaży,
- prowadzeniu bazy danych z aktualnymi danymi swoich klientów,
- kreowaniu wizerunku firmy, którą reprezentuje,
- wyszukiwaniu nowych klientów.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie akwizytor preferowane jest (dla młodzieży) wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodzie pokrewnym sprzedawca lub ukończenie kwalifikacyjnego kursu zawodowego (dla dorosłych) w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży, przewidzianej dla zawodu sprzedawca.

Pracę w zawodzie akwizytor może wykonywać również osoba, która:

- została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie wykonywania pracy.

W zawodzie mogą pracować także osoby z wykształceniem średnim technicznym lub wyższym po kierunkach związanych z telemarketingiem i sprzedażą.

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej (524302)

Synteza zawodu:

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej oferuje, doradza i sprzedaje poza siecią sklepową produkty klientowi (konsumentowi) podczas spotkań.

Opis pracy:

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej jest zawodem o charakterze usługowo-doradczo-handlowym.

Celem pracy w zawodzie konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej jest prezentacja potencjalnym klientom produktów w formie zachęcającej klienta do zakupu i w jej efekcie jego sprzedaż.

Aby to nastąpiło, konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej musi najpierw zorganizować spotkanie z potencjalnymi klientami, podczas którego dokonuje prezentacji produktów, sprzedaje lub przyjmuje na nie zamówienia i nadzoruje dostawy.

Przed zorganizowaniem spotkania ważne jest pozyskanie klientów, nawiązanie z nimi współpracy, a następnie utrzymywanie długotrwałych kontaktów z nimi. W tym celu m.in. sporządza i aktualizuje listy potencjalnych klientów. Za pośrednictwem już pozyskanych klientów może podejmować działania ukierunkowane na pozyskiwanie nowych klientów.

Ważnym zadaniem w zawodzie konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej jest rozpoznanie oczekiwań i gustów określonych grup konsumentów i ich preferencji. Wiedza taka może przyczynić się do zwiększenia efektywności prowadzonych działań sprzedażowych, co odzwierciedlone jest przez liczbę sprzedanych towarów.

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej wykorzystuje w swojej pracy materiały promocyjne, próbki oraz produkty udostępnione przez firmę, a także wyposażenie własne służące do prezentacji, które jest zależne od rodzaju ofertowanych do sprzedaży wyrobów.

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej może być odpowiedzialny za tworzenie i rozwój własne grupy (sieci) konsultantów/agentów sprzedaży bezpośredniej.

Konsultant/agent sprzedaży prowadzi sprzedaż produktów firmy, z którą nawiązał współpracę, czyli z którą ma podpisaną umowę.

Na każdym etapie sprzedaży bezpośredniej konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej powinien przestrzegać przepisów prawa, etyki w biznesie oraz działać zgodnie z zasadami rzetelności handlowej ustalonymi przez Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej. Poza tym konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej ponosi pełną odpowiedzialność wobec klienta w zakresie zgodności informacji o oferowanych produktach ze stanem faktycznym.

Sposoby wykonywania pracy:

Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej wykonuje pracę z zastosowaniem właściwych technik i metod sprzedażowych. Jego praca polega m.in. na:

- nawiązywaniu relacji z potencjalnymi klientami i utrzymywaniu długotrwałych kontaktów z nimi,
- organizowaniu spotkań z potencjalnymi klientami,
- prezentowaniu produktów w formie zachęcającej klienta do zakupu,
- wykonywaniu operacji sprzedażowych produktów firmy podczas spotkań,
- przyjmowaniu zamówień,
- nadzorowaniu dostaw,
- wysyłaniu do potencjalnych klientów materiałów marketingowych,
- dostarczaniu potencjalnym klientom informacji o nowych produktach wprowadzanych do oferty,
- prowadzeniu i aktualizowaniu bazy klientów,

- prowadzaniu rozmów rekrutacyjnych z potencjalnymi nowymi konsultantami/agentami sprzedaży bezpośredniej,
- szkoleniu nowych konsultantów / agentów sprzedaży bezpośredniej,
- tworzeniu grupy biznesowej.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej preferowane jest wykształcenie średnie np. na poziomie technikum w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

Pracę w zawodzie konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej może wykonywać również osoba, która:

- posiada zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi i ich przekonywania oraz została przyuczona do zawodu,
- uzyskała doświadczenie w trakcie wykonywania prac w zawodzie,
- odbyła szkolenie w zakresie metod i technik sprzedaży bezpośredniej.

Sprzedawca w stacji paliw (524502)

Synteza zawodu:

Sprzedawca w stacji paliw zajmuje się sprzedażą paliw płynnych oraz innych towarów dostępnych na stacji, a także wykonywaniem prac porządkowych.

Opis pracy:

Sprzedawca w stacji paliw jest zawodem o charakterze handlowo-usługowym. Osoba wykonująca ten zawód odpowiedzialna jest za obsługę klientów oraz prace związane z funkcjonowaniem stacji paliw w celu zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług.

Zasadniczym celem pracy sprzedawcy jest sprzedaż paliw płynnych oraz innych towarów handlowych dostępnych na danej stacji paliw, jak również przyjmowanie i magazynowanie dostaw oraz zabezpieczanie utargu.

Sprzedaż odbywa się w sposób bezpośredni w tradycyjnej formie sprzedaży lub w sposób pośredni – jako samoobsługowa forma sprzedaży. Sprzedawca bezpośrednio obsługuje klienta tylko w przypadku samochodów wyposażonych w instalację gazową – jeśli stacja nie jest odpowiednio przygotowana do samoobsługowego skorzystania z urządzenia do dystrybucji LPG.

Sposoby wykonywania pracy:

Sprzedawca w stacji paliw wykonuje pracę polegającą na:

- obsłudze systemu kasowego (kasy fiskalne, terminale płatnicze),
- wystawianiu faktury z wykorzystaniem komputera,
- obsłudze innych urządzeń będących w dyspozycji stacji, takich jak: lottomaty, urządzenia myjni, ekspresy do kawy, opiekacze do potraw na ciepło oraz kompresory,

- udzielaniu informacji klientom stacji paliw,
- uczestniczeniu w inwentaryzacji towarów i innych składników majątku, za które jest odpowiedzialny,
- dbaniu o czystość i estetykę miejsca sprzedaży, właściwą ekspozycję towarów według ustalonych standardów na danej stacji paliw.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Sprzedawca w stacji paliw nie jest zawodem regulowanym (nie został określony wymagany stopień wykształcenia), natomiast preferowane jest wykształcenie w zawodzie sprzedawca – ukończenie trzyletniej branżowej szkoły I stopnia w obszarze administracyjno-usługowym.

Doradca klienta (524902)

Synteza zawodu:

Doradca klienta, w oparciu o analizę potrzeb klienta, rekomenduje i sprzedaje produkty, usługi, rozwiązania dla interesantów indywidualnych i biznesowych.

Opis pracy:

Doradca klienta jest zawodem o charakterze usługowym. Celem doradcy klienta jest wsparcie kupującego w wyborze optymalnego rozwiązania, uwzględniającego jego potrzeby i oczekiwania.

Doradca klienta jest również odpowiedzialny za nawiązywanie i utrzymywanie długotrwałej, opartej na zaufaniu relacji z klientami oraz budowanie pozytywnego wizerunku firmy, którą reprezentuje.

Doradca klienta powinien posiadać umiejętności analizowania rynku pod kątem dostępnych ofert oraz zdolności łatwego nawiązywania i utrzymywania kontaktów z klientami, zarówno indywidualnymi, jak i biznesowymi.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca doradcy klienta polega m.in. na:

- identyfikowaniu i analizowaniu potrzeb klienta w celu przygotowania optymalnej oferty sprzedażowej dopasowanej do jego oczekiwań,
- doradzaniu i prezentowaniu klientowi wybranych propozycji produktów, usług lub technologii i rozwiązań (przygotowuje prezentacje),
- sporządzaniu raportów sprzedażowych.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie doradca klienta preferowane jest wykształcenie średnie (liceum ogólnokształcące, technikum, szkoła policealna).

W zależności od branży, większe szanse na zatrudnienie będą miały osoby z określonym wykształceniem kierunkowym, np. ekonomicznym, samochodowym,

budowlanym, spożywczym, które jest zgodne z asortymentem sprzedawanych produktów/usług w konkretnej firmie / instytucji.

W zależności od branży wymagane może być wykształcenie wyższe (najlepiej w kierunku zgodnym z rodzajem świadczonego doradztwa).

Dla podjęcia pracy w zawodzie doradca klienta bardzo istotne jest doświadczenie zawodowe, m.in. umiejętność budowania relacji z mediami, praktyka w sprzedaży i profesjonalnej obsłudze klienta.

Doradca klienta powinien poszerzać swoje kompetencje w zakresie znajomości produktu, wiedzy branżowej, technik sprzedaży oraz tzw. kompetencji miękkich, biorąc udział w szkoleniach organizowanych w przedsiębiorstwie zatrudniającym lub prowadzonych przez producentów towarów, dostawców usług lub zewnętrzne ośrodki szkoleniowe.

Ekspedient w punkcie usługowym (524903)

Synteza zawodu:

Ekspedient w punkcie usługowym obsługuje klientów korzystających z punktu usługowego.

Opis pracy:

Ekspedient w punkcie usługowym jest zawodem o charakterze usługowym. Osoba wykonująca ten zawód odpowiedzialna jest za obsługę klientów oraz prace związane z funkcjonowaniem punktu usługowego. Jego celem jest wsparcie klienta w wyborze optymalnego dla niego rozwiązania.

Sposoby wykonywania pracy:

Praca ekspedienta w punkcie usługowym polega m.in. na:

- obsłudze klientów korzystających z punktu usługowego,
- przyjmowaniu zleceń oraz uzgadnianiu z klientami zakresu świadczonych usług,
- przyjmowaniu reklamacji,
- udzielaniu klientom informacji o zakresie świadczonych usług,
- wycenianiu świadczonych usług,
- sporządzaniu rachunków i faktur oraz przyjmowaniu zapłaty za świadczone usługi,
- utrzymywaniu kontaktu z dostawcami i kurierami oraz wykonawcami usług,
- dbaniu o czystość i estetykę punktu usługowego,
- reklamowaniu i promowaniu świadczonych usług.

Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie:

Do podjęcia pracy w zawodzie ekspedient w punkcie usługowym preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach pokrewnych z branży handlowej.

Pracodawcy zatrudniają również osoby posiadające wykształcenie podstawowe i gimnazjalne, które zdobywają wiedzę i doświadczenie na drodze szkolenia praktycznego (przyuczenia) na stanowisku pracy w punkcie usługowym.

Źródło:

- *Klasyfikacja zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy,*
- *INFOdoradca+Informacje o zawodach (<http://psz.praca.gov.pl/>)*
- *<https://www.ore.edu.pl/>*
- *Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego*
- *<https://kwalifikacje.gov.pl/>*

ZAWODY W BRANŻY HANDLOWEJ WG BAROMETRU ZAWODÓW

„Barometr zawodów” to krótkookresowa (jednoroczna) prognoza określająca zapotrzebowanie na pracowników w określonych zawodach w nadchodzącym roku. Barometr zawodów powstał na zlecenie Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej. Badanie jest wykonywane osobno dla każdego powiatu w Polsce.

Wyniki badania wykorzystywane są m.in. przy planowaniu kariery zawodowej (wskazują w jakich zawodach warto się dokształcać, gdyż są najlepsze perspektywy na pracę), przy poszukiwaniu pracy w zawodzie (wskazują jak wygląda sytuacja w poszczególnych powiatach - gdzie może być łatwiej o pracę), do analiz rynku pracy (wskazują trendy w zakresie popytu i podaży pracy).

Barometr dzieli zawody na trzy grupy: deficytowe, zrównoważone i nadwyżkowe.

Zawody deficytowe to takie, w których liczba wolnych miejsc pracy jest większa niż liczba osób zainteresowanych podjęciem pracy i spełniających wymagania pracodawców (najtrudniej pracodawcom znaleźć kandydatów do pracy).

Zawody zrównoważone to te, w których liczba wolnych miejsc pracy jest zbliżona do liczby osób zainteresowanych podjęciem pracy i spełniających wymagania pracodawców

Zawody nadwyżkowe to te, w których liczba wolnych miejsc pracy jest mniejsza niż liczba osób zainteresowanych podjęciem pracy i spełniających wymagania pracodawców (najtrudniej osobom poszukującym pracy znaleźć zatrudnienie).

Popyt i podaż na zawody z branży handlowej wg „Barometru zawodów” .

ZAWÓD W BAROMETRZE	ZAWODY W KLASYFIKACJI ZAWODÓW I SPECJALNOŚCI	PROGNOZA DLA ZAWODU NA 2023 R.		
		POWIAT CHOJNICKI	WOJEWÓDZTWO POMORSKIE	POLSKA
Sprzedawcy i kasjerzy	<ul style="list-style-type: none"> • Sprzedawca na targowisku/bazarze • Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) • Antykwariusz • Kioskarz • Sprzedawca • Sprzedawca w branży mięsnej • Sprzedawca w branży przemysłowej • Sprzedawca w branży spożywczej • Technik handlowiec • Technik księgarstwa • Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci) • Kasjer biletowy • Kasjer handlowy • Sprzedawca w stacji paliw • Doradca klienta • Ekspedient w punkcie usługowym 	deficyt	deficyt	równowaga
Przedstawiciele handlowi	<ul style="list-style-type: none"> • Akwizytor • Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej 	równowaga	równowaga	równowaga
Kierownicy sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • Kierownik sali sprzedaży • Kierownik stoiska w markecie • Kierownik kas 	równowaga	równowaga	równowaga

LEGENDA

Zawody deficytowe (deficyt) to te, w których w najbliższym roku nie powinno być trudności ze znalezieniem pracy, gdyż zapotrzebowanie pracodawców będzie w ich przypadku duże, a podaż pracowników chętnych do podjęcia zatrudnienia i mających odpowiednie kwalifikacje – niewielka.

Zawody zrównoważone (równowaga) to te, w których liczba ofert pracy będzie zbliżona do liczby osób zdolnych i chętnych do podjęcia zatrudnienia w danym zawodzie (podaż i popyt zrównoważą się).

Zawody nadwyżkowe (nadwyżka) to te, w których znalezienie pracy może być trudniejsze ze względu na małe zapotrzebowanie oraz wielu kandydatów chętnych do podjęcia pracy i spełniających wymagania pracodawców.

KOMPENDIUM WIEDZY

Przydatne strony WWW

„Klasyfikacja zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy” oraz baza „INFOdoradca + Informacje o zawodach” dostępne są na portalu Publicznych Służb Zatrudnienia <http://psz.praca.gov.pl/>.

Rejestr instytucji szkoleniowych (lista tematyki szkoleń realizowanych przez instytucje szkoleniowe) dostępne są na stronie <http://stor.praca.gov.pl/>.

Wykaz uczelni wyższych dostępny jest na stronie <http://wybierstudia.nauka.gov.pl>. „Wybierz Studia” zawiera oficjalne informacje o kierunkach studiów. Znajdują się tu sprawdzone i rzetelne informacje pochodzące z czterech źródeł: stale aktualizowanych danych z oficjalnej bazy o szkolnictwie wyższym Logo - POLon, ocen kierunków studiów dokonywanych przez Polską Komisję Akredytacyjną, ocen działalności naukowej dokonywanych przez Komitet Ewaluacji Jednostek Naukowych oraz informacji przesłanych przez uczelnie.

Wykazy szkół i placówek każdego szczebla zamieszczony jest na stronie <https://www.kuratorium.gda.pl/> lub <https://rspo.gov.pl/> (Kuratorium Oświaty).

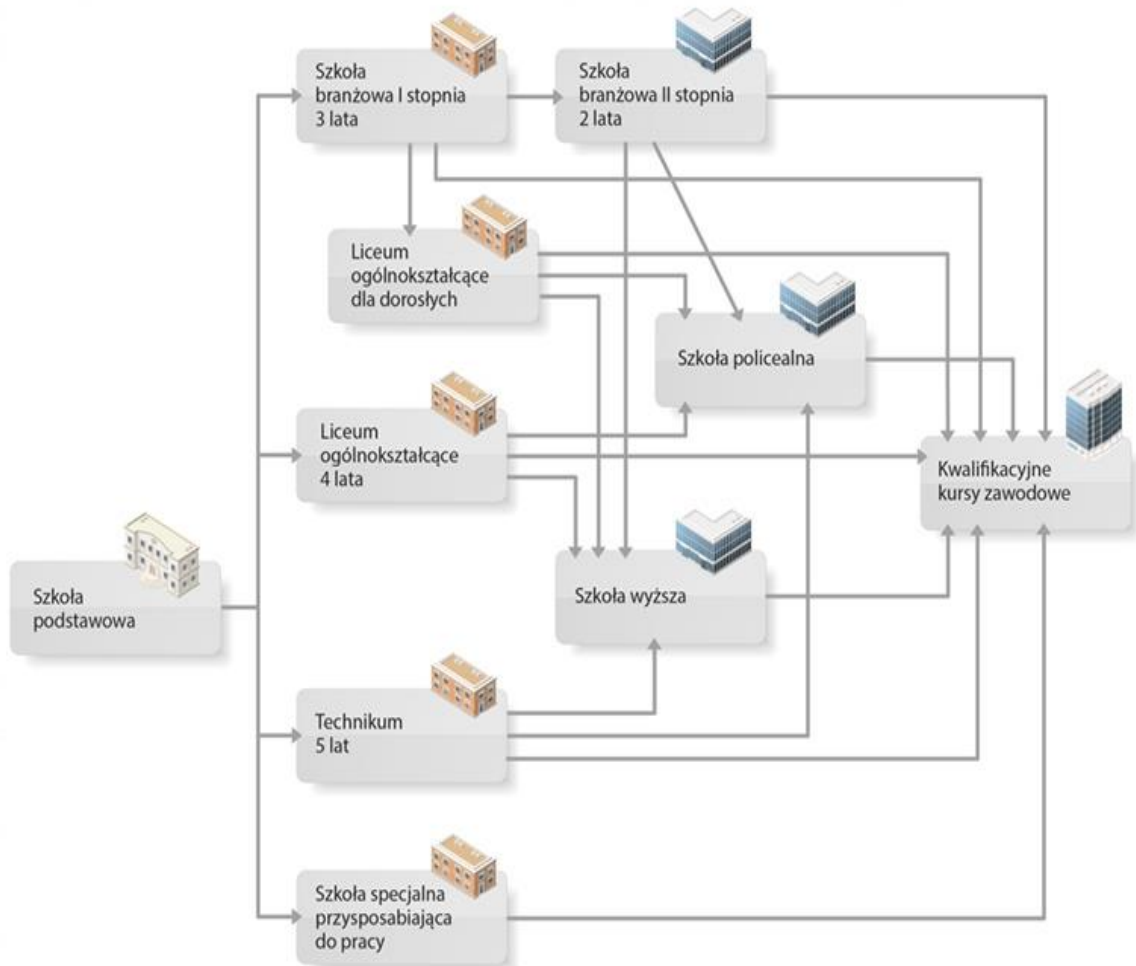
Źródłem informacji o ofercie szkolnictwa od poziomu podstawowego do wyższego i studiów podyplomowych są informatory edukacyjne np. <http://www.idea.media.pl/>.

Rejestr kwalifikacji zamieszczony jest na stronie <https://kwalifikacje.gov.pl/>

Opisy zawodów nauczanych w systemie oświaty dostępne są na stronie <https://www.ore.edu.pl/>

Ścieżki edukacyjne (na podstawie <https://doradztwo.ore.edu.pl/>)

Schemat obowiązujący absolwentów szkoły podstawowej od 1 września 2019.



III. MOŻLIWOŚCI KSZTAŁCENIA SZKOLNEGO W ZAWODACH BADANEJ BRANŻY W POWIECIE CHOJNICKIM ORAZ POWIATACH OŚCIENNYCH

Spośród wszystkich zawodów wymienionych w katalogu w dziale 1, nauczanie w systemie oświaty prowadzone jest w trzech zawodach:

- ❖ sprzedawca
- ❖ technik handlowiec
- ❖ technik księgarstwa

W powiecie chojnickim, w roku szkolnym 2022/2023 była możliwość zdobycia kwalifikacji w zawodzie sprzedawca i technik handlowiec. Edukację w tych zawodach prowadziły następujące szkoły:

❖ w zawodzie sprzedawcy

- **Zespół Szkół nr 2 w Chojnicach**
Branżowa Szkoła I Stopnia nr 2
Branżowa Szkoła I Stopnia Specjalna nr 2
Adres: ul. Angowicka 45
89- 600 Chojnice
Telefon: 52 397 24 71
Strona internetowa: <http://www.zs2chojnice.pl>
- **Zespół Szkół w Malachinie**
Branżowa Szkoła I Stopnia im. Augustyna Szpręgi
Branżowa Szkoła I Stopnia specjalna im. Augustyna Szpręgi
Adres: Malachin, ul. Główna 11, 89-650 Czersk
Telefon: 52 398 60 88
Strona internetowa: <https://www.malachin.edu.pl/>
- **Zespół Szkół w Brusach**
Branżowa Szkoła I Stopnia im. Kazimierza Sikorskiego w Brusach
Adres: ul. Ogrodowa 2; 89-632 Brusy
Telefon: 52 398 24 54
Strona internetowa: <https://zsbrusy.pl/>

❖ **w zawodzie technik handlowiec**

- **Zespół Szkół w Chojnicach**
Technikum im. Stefana Bieszka
Adres: ul. Nowe Miasto 4-6; 89-600 Chojnice
Telefon: 52 396 01 20
Strona internetowa: <https://zs-chojnice.pl/>

Zgodnie z informacją uzyskaną z Wydziału Edukacji i Sportu Starostwa Powiatowego w Chojnicach:

- ❖ nauką zawodu **sprzedawca** w roku szkolnym 2022/2023 objęto:

Zespół Szkół nr 2 w Chojnicach

- **Branżowa Szkoła I Stopnia nr 2**
 - ✓ I klasa – 33 osoby;
 - ✓ II klasa – 13 osób;
 - ✓ III klasa – 18 osób;
- **Branżowa Szkoła I Stopnia Specjalna nr 2**
 - ✓ I klasa – 4 osoby;
 - ✓ II klasa – 0 osób;
 - ✓ III klasa – 3 osoby;

Zespół Szkół w Malachinie

- **Branżowa Szkoła I Stopnia im. Augustyna Szpręgi**
 - ✓ I klasa – 30 osób;
 - ✓ II klasa – 26 osób;
 - ✓ III klasa – 30 osób;
- **Branżowa Szkoła I Stopnia Specjalna**
 - ✓ I klasa – 0 osób;
 - ✓ II klasa – 0 osób;
 - ✓ III klasa – 4 osoby;

Zespół Szkół w Brusach

- **Branżowa Szkoła I Stopnia im. Kazimierza Sikorskiego w Brusach**
 - ✓ I klasa – 19 osób;
 - ✓ II klasa – 6 osób;
 - ✓ III klasa – 21 osób;

❖ nauką zawodu **technik handlowiec** w roku szkolnym 2022/2023 objęto:

Zespół Szkół w Chojnicach

- **Technikum im. Stefana Bieszka**

- ✓ I klasa – 15 osób;
- ✓ II klasa – 16 osób;
- ✓ III klasa – 16 osób;
- ✓ IV klasa – 28 osób;

A zatem w ramach edukacji szkolnej 2022/2023, w czterech szkołach na terenie powiatu chojnickiego w zawodzie sprzedawca oraz technik handlowiec uczyło się łącznie 282 uczniów. Powyższe szkoły będą prowadziły edukację w ww. zawodach w roku szkolnym 2023/2024.

W powiatach ościennych, tj.: w powiecie bytowskim, człuchowskim, kościerskim, starogardzkim, sępoleńskim oraz tucholskim, jest możliwość zdobycia kwalifikacji w następujących zawodach (rok szkolny 2023/2024):

POWIAT BYTOWSKI

Sprzedawca

- **Zespół Szkół Ponadpodstawowych w Łodzierz**
Branżowa Szkoła I Stopnia
Adres: Łodzierz 11, 77-200 Miastko
Telefon: 59 857 24 09
Strona internetowa: <http://lodzierz.pl>
- **Zespół Szkół Ponadpodstawowych w Bytowie**
Branżowa Szkoła I Stopnia nr 1 w Bytowie
Adres: ul. Sikorskiego 35, 77-100 Bytów
Telefon: 59 822 30 06
Strona internetowa: <http://www.zspbytow.pl>
- **Prywatne Centrum Edukacyjne MARMOŁOWSKI s.c., MARMOŁOWSKI Sp. z o.o.**
Szkoła Branżowa w Bytowie
Adres: ul. Drzymały 26a, 77-100 Bytów (sekretariat)
Telefon: tel: 59 822 50 05
Strona internetowa: <http://www.marmolowski.pl>

Technik handlowiec

- **Zespół Powiatowe Centrum Edukacji Zawodowej w Bytowie**
Szkoła Branżowa II Stopnia
Adres: ul. Wybickiego 4, 77-100 Bytów (sekretariat)
Telefon: tel: 59 822 30 77
Strona internetowa: <http://www.pcez-bytow.pl>

- **Zespół Szkół Ekonomiczno-Usługowych w Bytowie
Technikum nr 2 w Bytowie**
Adres: ul. Derdowskiego 3
Telefon: tel: 59 822 30 14
Strona internetowa: <http://www.zseu.edu.pl>

POWIAT CZŁUCHOWSKI

Sprzedawca

- **Zespół Szkół Ponadpodstawowych im. Jana Pawła II w Czarnem
Branżowa Szkoła I Stopnia**
Adres: ul. Leśna 2; 77-330 Czarne
Telefon: 59 833 37 40
Strona internetowa: <http://www.zspczarne.pl>
- **Zespół Szkół Technicznych im. Józefa Szymczaka
Branżowa Szkoła I Stopnia**
Adres: ul. Koszalińska 2; 77-300 Człuchów
Telefon 598 343 491
Strona internetowa: <http://www.zstczluchow.pl>
- **Specjalny Ośrodek Szkolno-Wychowawczy w Człuchowie
Branżowa Szkoła I Stopnia Nr 2**
Adres: ul. Stefana Batorego 24; 77-300 Człuchów
Telefon: 598 342 416
Strona internetowa: <https://osw-czluchow.edupage.org>

Technik Handlowiec

- **Zespół Szkół Technicznych im. Józefa Szymczaka
Branżowa Szkoła II Stopnia
Technikum**
Adres: ul. Koszalińska 2; 77-300 Człuchów
Telefon 598 343 491
Strona internetowa: <http://www.zstczluchow.pl>

POWIAT KOŚCIERSKI

Sprzedawca

- **Branżowa Szkoła I Stopnia**
Adres: ul. Tysiąclecia 25; 83-430 Stara Kiszewa
Telefon: 586 876 327
Strona internetowa: www.zkiwstarakiszewa.superszkolna.pl
- **Branżowa Szkoła I Stopnia 'VADEMECUM' w Kościerzynie**
Adres: ul. Dworcowa 6; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 586 867 988
Strona internetowa: <http://kcevademecum.pl>
- **Integracyjna Prywatna Branżowa Szkoła I Stopnia**
Adres: ul. Kalinowa 37; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 586 868 484
Strona internetowa: www.montessori.kna.pl
- **Szkoła Branżowa I Stopnia Nr 1**
Adres: ul. Władysława Sikorskiego 1; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 586 863 586
Strona internetowa: www.pzs1.pl
- **Szkoła Branżowa I Stopnia Nr 3 im. Aleksandra Majkowskiego**
Adres: ul. Kartuska 48; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 586 863 661
Strona internetowa: pzs3koscierzyna.edupage.org
- **Szkoła Branżowa w Kościerzynie**
Adres: ul. Strzelecka 34; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 530 685 232
Strona internetowa: <https://www.branzowakoscierzyna.pl>

Technik handlowiec

- **Branżowa Szkoła II Stopnia**
Adres: ul. Kartuska 48; 83-400 Kościerzyna
Telefon: 586 863 661
Strona internetowa: pzs3koscierzyna.edupage.org

Technik księgarstwa – brak kształcenia

POWIAT STAROGARDZKI

Sprzedawca

- **Branżowa Szkoła I Stopnia w Czarnej Wodzie
Zespół Szkół Ponadpodstawowych**
Adres: ul. Adama Mickiewicza 1J; 83-262 Czarna Woda
Telefon: 585 878 400
Strona internetowa: <https://www.zspczarnawoda.pl>
- **Branżowa Szkoła I Stopnia
w Zespole Szkół Zawodowych im. Mjr. H. Dobrzańskiego Hubala
w Starogardzie Gdańskim**
Adres: ul. Ignacego Paderewskiego 11; 83-200 Starogard Gdański
Telefon: 585 625 081
Strona internetowa: www.zszstarogard.pl
- **Branżowa Szkoła I Stopnia w Zespole Szkół Ponadpodstawowych
im. Włodzimierza Mykietyna w Skórczu**
Adres: ul. Kociewska 2; 83-220 Skórcz
Telefon: 585 824 250
Strona internetowa: www.zspskorcz.pl
- **Szkoła Branżowa I Stopnia**
Adres: ul. Chojnicka 70; 83-200 Starogard Gdański
Telefon: 585 622 269
- **Zespół Szkół Publicznych - Branżowa Szkoła I Stopnia W Skarszewach**
Adres: ul. Kopernika 3; 83-250 Skarszewy
Telefon: 585 882 541
Strona internetowa: zsp.skarszewy.pl

Technik handlowiec

- **Branżowa Szkoła II Stopnia w Skórczu**
Adres: ul. Kociewska 2; 83-220 Skórcz
Telefon: 585 824 250
Strona internetowa: www.zspskorcz.pl
- **Technikum Nr 1 Im. Noblistów Polskich
w Zespole Szkół Ekonomicznych w Starogardzie Gdańskim**
Adres: ul. Jana Sobieskiego 6; 83-200 Starogard Gdański
Telefon: 585 622 249
Strona internetowa: <https://zse.com.pl/>

- **Technikum TEB Edukacja w Starogardzie Gdańskim**
Adres: ul. gen. Józefa Hallera 19c; 83-200 Starogard Gdański
Telefon: 587 750 044
Strona internetowa: <http://technikum.pl/miasta/starogard-gd/>
- **Technikum w Czarnej Wodzie**
Zespół Szkół Ponadpodstawowych
Adres: ul. Adama Mickiewicza 1J; 83-262 Czarna Woda
Telefon: 585 878 400
Strona internetowa: <https://www.zspczarnawoda.pl/>
- **Technikum w Skórczu**
Adres: ul. Kociewska 2; 83-220 Skórcz
Telefon: 585 824 250
Strona internetowa: www.zspskorcz.pl

Technik księgarstwa – brak kształcenia

POWIAT TUCHOLSKI

Sprzedawca

- **Branżowa Szkoła I Stopnia Nr 1 w Tucholi**
Adres: ul. Świecka 89A; 89-500 Tuchola
Telefon: 523 343 363
Strona internetowa: www.zslit-tuchola.pl
- **Branżowa Szkoła I Stopnia Nr 2 w Tucholi**
Adres: ul. Nowodworskiego 9-13; 89-500 Tuchola
Telefon: 523 348 483
Strona internetowa: www.zsliatuchola.pl

Technik handlowiec

- **Technikum Nr 1 w Tucholi**
Adres: ul. Świecka 89a; 89-500 Tuchola
Telefon: 523 343 363
Strona internetowa: www.zslit-tuchola.pl

Technik księgarstwa – brak kształcenia

POWIAT SĘPOLEŃSKI

Sprzedawca

- **Branżowa Szkoła I Stopnia**
Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego w Więcborku
Adres: ul. Pocztowa 14b; 89-410 Więcbork
Telefon: 523 897 055
Strona internetowa: <http://www.ckziu-wiecbork.pl/>
- **Branżowa Szkoła I Stopnia**
Zespół Szkół Ponadpodstawowych w Sępólnie Krajeńskim
Adres: ul. Przemysłowa 15; 89-400 Sępólno Krajeńskie
Telefon: 523 882 107
Strona internetowa: <https://zspsepolno.pl>

Technik handlowiec

- **Technikum**
Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego w Więcborku
Adres: ul. Pocztowa 14b; 89-410 Więcbork
Telefon: 523 897 055
Strona internetowa: <http://www.ckziu-wiecbork.pl/>

Technik księgarstwa – brak kształcenia

Źródło:

- informacja Wydziału Edukacji i Sportu – Starostwo Powiatowe w Chojnicach,
- baza szkół zamieszczona na portalach Kuratorium Oświaty (<https://rspo.gov.pl>) - stan na październik 2023 r.,
- strony internetowe szkół - stan na październik 2023 r.

IV. MIEJSCE SPRZEDAŻY DETALICZNEJ NA TLE CAŁOŚCI BRANŻY HANDLOWEJ

Handel to jeden z najbardziej kluczowych obszarów gospodarki. Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego udział handlu w tworzeniu PKB w roku 2022 wyniósł 14,4%.¹ W sektorze tym zatrudnienie znajduje bardzo duży odsetek Polaków. Jak wynika z danych opublikowanych przez GUS, działalnością dominującą wśród jednostek usługowych pod względem przeciętnego zatrudnienia w 2022 r. była właśnie działalność handlowa, w której zatrudnionych było 1 763,0 tys. osób.²

Handel można zdefiniować jako proces polegający na wymianie towarowo pieniężnej.³ Z uwagi na ilość towaru poddawanego wymianie, wyodrębnia się dwa rodzaje handlu – handel hurtowy oraz handel detaliczny. Handel hurtowy opiera się na sprzedaży hurtowych ilości danego towaru, w celu jego późniejszej obróbki i odsprzedaży.⁴ Handel detaliczny natomiast, to ostatnie ogniwo obrotu towarowego, sprowadza się do bezpośredniej sprzedaży konsumentowi dóbr i usług, w niewielkich ilościach, na jego osobisty użytek. Jego celem jest zaspokajanie pragnień i potrzeb nabywców oraz dostosowywanie oferty towarów do ich zapotrzebowania.⁵ Cechami charakteryzującymi sprzedaż detaliczną są m.in. spora liczba konsumentów jak i dokonywanie niewielkich transakcji handlowych. Istotą sprzedaży detalicznej jest również to, że zapłata za zakupione towary następuje najczęściej natychmiast.⁶ Istnieje wiele dróg docierania przez sprzedawców do konsumentów. Handel detaliczny odbywa się w różnych formach. Możemy wyróżnić np. sklepy specjalistyczne, dyskonty, supermarkety, sprzedaż internetową, sprzedaż w automatach czy handel obwoźny.⁷

Zgodnie ze wstępnymi danymi statystycznymi, udział handlu detalicznego w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w cenach bieżących, osiągniętych przez przedsiębiorstwa wchodzące w skład sekcji G Polskiej Klasyfikacji Działalności (*Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych włączając motocykle*) w roku 2022 wyniósł 29,4%. Największa część tych przychodów została zrealizowana przez podmioty prowadzące działalność hurtową – 59,1%, natomiast udział handlu hurtowego i detalicznego pojazdami samochodowymi oraz ich naprawą wyniósł 11,5%.⁸

¹ Główny Urząd Statystyczny, *Rynek wewnętrzny w 2022 r.*, Warszawa 2023.

² *Tamże.*

³ Szumilak J., *Handel detaliczny. Funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, Kraków 2004.

⁴ Szulce H., Chwałek J., Ciechowski W., *Ekonomika handlu. Podręcznik*, Warszawa 2014.

⁵ Szumilak J., op. cit.

⁶ Kosicka - Gębska M., Tul - Krzyszczuk A., Gębski J., *Handel detaliczny żywnością w Polsce*, Warszawa 2009.

⁷ Szumilak J., op. cit.

⁸ Główny Urząd Statystyczny, *Rynek wewnętrzny w 2022 r.*, Warszawa 2023.

V. PODMIOTY GOSPODARCZE Z TERENU POWIATU CHOJNICKIEGO

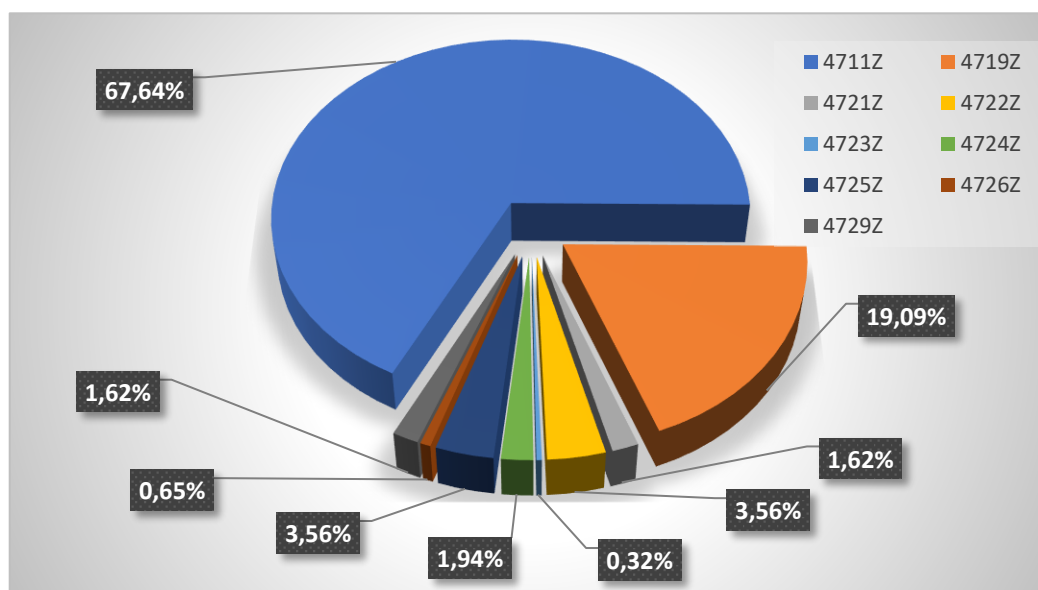
Podjmując kontakty z pracodawcami, w celu opracowania niniejszego raportu, skorzystaliśmy z bazy REGON prowadzonej przez Główny Urząd Statystyczny (GUS). Badanie rozpoczęliśmy w maju 2023 r., a według danych GUS na koniec marca 2023 r., działalność związaną z branżą handlową - sprzedaż detaliczna na terenie powiatu chojnickiego prowadziło 309 podmiotów.

Tabela 1. Liczba podmiotów branży handlowej- sprzedaż detaliczna na terenie powiatu chojnickiego w poszczególnych PKD.

PKD	4711Z	4719Z	4721Z	4722Z	4723Z	4724Z	4725Z	4726Z	4729Z
Liczba podmiotów	209	59	5	11	1	6	11	2	5
Liczba podmiotów ogółem	309								

Badaniem - kwestionariuszem wywiadu objęto 99 przedsiębiorców prowadzących działalność pod numerem PKD: 4711Z, 4719Z, 4721Z, 4722Z, 4723Z, 4724Z, 4725Z, 4726Z, 4729Z- branża handlowa- sprzedaż detaliczna. Stanowili oni 32,04% ogółu.

Wykres 1. Podmioty branży handlowej- sprzedaż detaliczna z powiatu chojnickiego objęte badaniem.



Źródło:

Opracowanie własne

PODMIOTY GOSPODARCZE Z TERENU POWIATU CHOJNICKIEGO

W celu monitorowania rozwoju lokalnej przedsiębiorczości, Powiatowy Urząd Pracy w Chojnicach współpracuje z Urzędem Statystycznym, pozyskując również informacje na temat podmiotów nowo powstałych. Szczegółowe dane w tym zakresie przedstawia tabela nr 1.

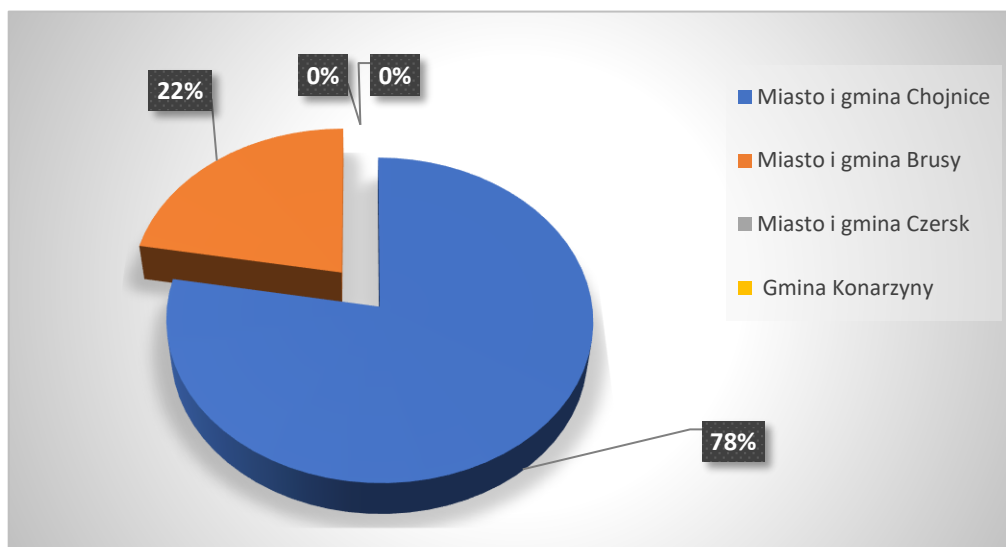
Tabela 2. Liczba podmiotów nowo powstałych w 2022 roku na terenie powiatu chojnickiego, w poszczególnych miesiącach, z uwzględnieniem podmiotów nowo powstałych z badanej branży.

Miesiąc		POWIAT CHOJNICKI	Miasto i gmina Chojnice	Miasto i gmina Brusy	Miasto i gmina Czersk	Gmina Konarzyny
Styczeń	Ogółem	34	24	1	9	0
	Badana branża	0	0	0	0	0
Luty	Ogółem	26	16	2	7	1
	Badana branża	0	0	0	0	0
Marzec	Ogółem	52	36	4	11	1
	Badana branża	2	2	0	0	0
Kwiecień	Ogółem	38	24	3	11	0
	Badana branża	0	0	0	0	0
Maj	Ogółem	34	28	0	6	0
	Badana branża	0	0	0	0	0
Czerwiec	Ogółem	25	18	3	4	0
	Badana branża	0	0	0	0	0
Lipiec	Ogółem	33	23	3	6	1
	Badana branża	1	1	0	0	0
Sierpień	Ogółem	40	32	5	3	0
	Badana branża	1	1	0	0	0
Wrzesień	Ogółem	44	29	6	8	1
	Badana branża	2	1	1	0	0
Październik	Ogółem	32	20	5	5	2
	Badana branża	1	0	1	0	0
Listopad	Ogółem	28	23	1	3	1
	Badana branża	1	1	0	0	0
Grudzień	Ogółem	26	21	1	4	0
	Badana branża	1	1	0	0	0
Ogółem		412	294	34	77	7
Ogółem - badana branża		9	7	2	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Z 412 firm utworzonych w 2022 r., 9 rozpoczęło działalność związaną z badaną branżą handlową, co stanowiło 2%. Większość z tych podmiotów powstała na terenie miasta i gminy Chojnice (294 firmy, tj. 71% ogółu). Podobnie wygląda to w przypadku podmiotów działających w branży będącej przedmiotem naszego badania. 7 firm, czyli 78% ogółu podmiotów z branży handlowej zapoczątkowało swą działalność również na terenie miasta i gminy Chojnice.

Wykres 2. Liczba podmiotów nowo powstałych badanej branży na terenie powiatu chojnickiego w 2022 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

1. OFERTY PRACY ZGŁOSZONE W POWIATOWYM URZĘDZIE PRACY W CHOJNICACH

Wśród podmiotów prowadzących działalność w branży handlowej są pracodawcy. Jedną ze stosowanych przez nich metod poszukiwania kandydatów do pracy jest rekrutacja prowadzona za pośrednictwem urzędu pracy. Analizując dane statystyczne dotyczące wszystkich ofert pracy zgłoszonych do Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach w okresie objętym badaniem oraz w analogicznym okresie roku 2022, warto zauważyć, iż pomimo mniejszej liczby pracodawców składających oferty pracy w 2023 r. (spadek o 29 firm w porównaniu do 2022 r.), mniejszej liczby zgłoszonych ofert pracy (spadek o 144), pozyskano prawie 300 wolnych miejsc pracy więcej niż w roku poprzednim.

Proporcja odnotowana w 2022 i w roku 2023 przedstawia się następująco:

- 2022 rok: 452 pracodawców złożyło 1170 ofert pracy na 3323 miejsca pracy,
- 2023 rok: 423 pracodawców złożyło 1026 ofert na łączną liczbę 3620 miejsc pracy.

Tabela 3. Liczba miejsc pracy zgłoszonych do Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach w zawodach związanych z branżą handlową, w okresach: 1 stycznia 2022 - 31 sierpnia 2022 do 1 stycznia 2023 - 31 sierpnia 2023

Nazwa zawodu	01.01.2022- 31.08.2022	01.01.2023- 31.08.2023	Wzrost + Spadek -
Sprzedawca^s (kod zawodu: 522301)	85	61	-24
Technik handlowiec^s (522305)	0	0	0
Technik księgarstwa^{*s} (522306)	0	0	0
Ogółem	85	61	-24

Źródło: Opracowanie własne

Jak pokazują dane statystyczne, liczba oferowanych miejsc pracy w branży handlowej w okresie objętym badaniem oraz w analogicznym okresie roku 2022 zmalała o 24. W analizowanym okresie pracodawcy nie zgłosili ofert pracy na stanowiska: technik handlowiec oraz technik księgarstwa.

2. OSOBY BEZROBOTNE W SEKTORZE USŁUG ZWIĄZANYCH Z HANDELEM

Tabela 4. Liczba osób bezrobotnych w zawodach związanych z handlem detalicznym w 2022 i 2023 roku.

Nazwa zawodu	30.04.2022	30.04.2023	Wzrost + Spadek -
Sprzedawca na targowisku/bazarze (kod zawodu 521101)	0	0	0
Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) (521102)	0	0	0
Antykwariusz (522101)	0	0	0
Kioskarz (522102)	0	0	0
Właściciel małego sklepu (522103)	0	0	0
Kierownik sali sprzedaży (522201)	0	0	0
Kierownik stoiska w markecie (522202)	0	0	0
Kierownik kas (522203)	0	0	0
SPRZEDAWCA (522301)	494	501	+7
Sprzedawca z branży mięsnej (522302)	0	0	0
Sprzedawca z branży przemysłowej (522303)	1	2	+1
Sprzedawca z branży spożywczej (522304)	0	0	0
TECHNIK HANDLOWIEC (522305)	32	31	-1
TECHNIK KSIĘGARSTWA (522306)	0	0	0
Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci) (522390)	0	0	0
Kasjer biletowy (523001)	2	2	0
Kasjer handlowy (523002)	2	4	+2
Demonstrator wyrobów (524201)	0	0	0
Akwizytor (524301)	0	0	0
Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej (524302)	3	1	-2
Sprzedawca w stacji paliw (524502)	1	1	0
Doradca klienta (524902)	5	11	+6
Ekspedient w punkcie usługowym (524903)	0	0	0
Ogółem	540	553	+13

Źródło: Opracowanie własne

Według stanu na dzień 30.04.2023 r. w ewidencji PUP Chojnice zarejestrowane były 553 osoby bezrobotne związane z branżą handlową. W stosunku do analogicznego okresu 2022 r. (tj. 30.04.2022 r.) widać minimalny wzrost w tej grupie osób bezrobotnych. Analiza zawodów branży handlowej wskazuje, że struktura odnotowana w 2022 r. uległa nieznacznej zmianie w 2023 r. Zauważalna różnica dotyczy zawodów: sprzedawca (+7) oraz doradca klienta (+6).

Tabela 5. Liczba zarejestrowanych w PUP absolwentów w zawodach szkolnych, związanych z handlem detalicznym w 2022 i 2023 roku.

Nazwa zawodu	30.04.2022	30.04.2023	Wzrost + Spadek -
SPRZEDAWCA (522301)	12	20	+8
TECHNIK HANDLOWIEC (522305)	2	0	-2
TECHNIK KSIĘGARSTWA (522306)	0	0	0
Ogółem	14	20	+6

Źródło: Opracowanie własne

Według stanu na dzień 30.04.2023 r. w ewidencji PUP Chojnice zarejestrowanych było 20 absolwentów posiadających zawód sprzedawca (wzrost o 8 osób do roku 2022).

VI. WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO OSÓB BEZROBOTNYCH, POSIADAJĄCYCH ZAWÓD WYUCZONY/WYKONYWANY Z BRANŻY HANDLOWEJ

Na koniec kwietnia 2023 roku w bazie Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach zarejestrowane były 553 osoby bezrobotne z zawodem wyuczonym/wykonywanym z branży handlowej (wg katalogu zawodów str. 56 raportu). Badaniem ankietowym objęto 261 osób, co stanowi 47,20% całości wskazanej próby.

1. CHARAKTERYSTYKA UCZESTNIKÓW BADANIA

1.1. WIEK

Tabela 6. Wiek

	Ogółem
Liczba bezrobotnych	261
18 do 25 lat	37
26 do 30 lat	40
31 do 50 lat	160
51 do 60 lat	24
61 lat i powyżej	0

Źródło: Opracowanie własne

1.2. PŁEĆ

Tabela 7. Płeć

	Ogółem	Kobieta	Mężczyzna
Liczba bezrobotnych	261	249	12

Źródło: Opracowanie własne

1.3. MIEJSCE ZAMIESZKANIA

Tabela 8. Miejsce zamieszkania

	Ogółem	Miasto	Wieś
Liczba bezrobotnych	261	120	141

Źródło: Opracowanie własne

Analizując badaną grupę osób bezrobotnych można zauważyć, iż więcej osób zamieszkuje wieś. 70,50% osób ankietowanych to osoby powyżej 30 roku życia, 29,50% to osoby młode do 30 r.ż. Wśród osób badanych dominują kobiety, które stanowią 95% ogółu.

1.4. KIERUNEK KSZTAŁCENIA UCZESTNIKÓW BADANIA ZWIĄZANE Z BRANŻĄ HANDLOWĄ

Tabela 9. Kierunek kształcenia w branży handlowej

Kierunek kształcenia	Liczba bezrobotnych	Kobieta	Mężczyzna
Sprzedawca	129	122	7
Technik handlowiec	7	7	0
Inne	125	119	5
Ogółem	261	248	13

Źródło: Opracowanie własne

Na 261 ankietowanych, wykształcenie w zawodach branży handlowej posiada 136 osób (52%). Pozostałe osoby posiadają wykształcenie niezwiązane z badaną branżą.

10 uczestników badania wymieniło ukończone kursy oraz szkolenia branżowe w tym m.in.

- barman/barista,
- kurs obsługi komputera,
- kurs obsługi kas fiskalnych,
- minimum sanitarne,
- specjalista ds. sprzedaży z obsługą kas fiskalnych i użytkowych programów komputerowych,
- nowoczesny sprzedawca z obsługą kas fiskalnych,
- technik sprzedaży,
- szkolenie z zakresu warsztatu agroturystyka – catering ,
- kurs hurtownik magazynowy.

1.5. CZAS OD UKOŃCZENIA SZKOŁY

Tabela 10. Czas od ukończenia szkoły

	Ogółem
Liczba bezrobotnych	261
Powyżej 3 lat	230
1 rok do 3 lat	19
6 – 12 miesięcy	9
0 – 6 miesięcy	3

Źródło: Opracowanie własne

Największa grupa ankietowanych 88% to osoby, które ukończyły szkołę ponad 3 lata temu.

1.6. DOŚWIADCZENIE BADANEJ POPULACJI W WYBRANYCH ZAWODACH BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 11. Doświadczenie w wybranych zawodach branży handlowej

	Liczba wskazań*
Sprzedawca	143
Sprzedawca w branży spożywczej	29
Sprzedawca w branży przemysłowej	22
Inne	6
Doradca klienta	5
Kasjer handlowy	5
Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci)	4
Sprzedawca w branży mięsnej	2
Sprzedawca na targowisku/bazarze	1
Kioskarz	1
Właściciel małego sklepu	1
Kierownik sali sprzedaży	1
Kierownik stoiska w markecie	1
Kierownik kas	1
Technik handlowiec	1
Kasjer biletowy	1
Demonstrator wyrobów	1
Ekspedient w punkcie usługowym	1
Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)	0
Antykwaryusz	0
Technik księgarstwa	0
Akwizytor	0
Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej	0
Sprzedawca w stacji paliw	0

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Najwięcej ankietowanych osób posiada doświadczenie zawodowe na stanowisku sprzedawcy – 143 wskazania. Badane osoby podejmowały pracę także jako sprzedawca w branży spożywczej - 29 wskazań oraz sprzedawca w branży przemysłowej – 22 wskazania. Ankietowane osoby posiadają również doświadczenie zawodowe na stanowiskach, tj: sprzedawca-kasjer, przedstawiciel handlowy, magazynier, kierownik zmiany, koordynator sprzedaży, kierownik sklepu.

1.7. STAŻ PRACY W BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 12. Staż pracy badanych w branży handlowej

	Liczba wskazań
do 1 roku	61
1-5 lat	126
5-10 lat	39
10-15 lat	23
Powyżej 15 lat	12

Źródło: Opracowanie własne

74 osoby w badanej grupie mają staż pracy dłuższy niż 5 lat. Staż pracy krótszy niż 5 lat posiada 187 osób, tj. 72% badanych.

1.8. CZAS OD ZAKOŃCZENIA PRACY W BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 13. Czas od zakończenia pracy badanych w branży handlowej

	Liczba wskazań
Brak zatrudnienia	61
Powyżej 5 lat	72
3-5 lat	46
1-2 lat	33
6-12 miesięcy	30
0-6 miesięcy	19

Źródło: Opracowanie własne

72 osoby, tj. 27% badanej grupy to osoby, które pracowały w branży handlowej ponad 5 lat temu.

1.9. OKRES POZOSTAWANIA BEZ PRACY

Tabela 14. Okres pozostawiania bez pracy

	Ogółem	do 3 miesięcy	od 3 do 6 miesięcy	od 6 do 12 miesięcy	powyżej 12 miesięcy
Liczba bezrobotnych	261	13	31	51	166

Źródło: Opracowanie własne

Aż 64% ankietowanych pozostaje bez pracy powyżej 12 miesięcy, co oznacza, że są osobami długotrwale bezrobotnymi.

1.10. BARIERY UTRUDNIAJĄCE ZNALEZIENIE PRACY/PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

101 osób badanych nie dostrzega barier, które utrudniałyby im znalezienie odpowiedniej pracy bądź podjęcie własnej działalności gospodarczej.

Tabela 15. Bariery utrudniające znalezienie pracy/podjęcia działalności gospodarczej

	Liczba wskazań*
Brak odpowiednich ofert pracy	93
Brak opieki nad dzieckiem/dziećmi	57
Brak mobilności	30
Problemy zdrowotne	9
Opieka nad osobą zależną	4
Brak ofert pracy	3
Brak odpowiednich uprawnień	3
Brak doświadczenia zawodowego	2
Niska motywacja do podjęcia pracy	2
Brak umiejętności aktywnego poszukiwania pracy	1
Wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej	1
Wiek	1
Problemy z dojazdem	1
Ciąża	1
Brak prawa jazdy	1
Wysokie koszty dojazdu do pracy	1
Zbyt niskie wynagrodzenie za pracę	1

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Ankietowani wskazali, iż bariery najbardziej utrudniające im znalezienie pracy to brak odpowiednich ofert pracy, brak opieki nad dzieckiem/dziećmi oraz brak mobilności.

1.11. POWODY REJESTRACJI W URZĘDZIE PRACY

Tabela 16. Powody rejestracji w urzędzie pracy

	Liczba wskazań*
Chęć skorzystania z ofert pracy	116
Ubezpieczenie zdrowotne	104
Brak odpowiedniego zatrudnienia	39
Brak opieki nad dzieckiem/dziećmi	28
Utrata zatrudnienia	12
Przeciwwskazania zdrowotne	6
Chęć uzyskania dotacji do własnej DG	5
Chęć skorzystania ze szkoleń	2
Chęć zmiany zawodu	1
Sprawowanie opieki nad osobą zależną	1
Wiek	1
Chęć przekwalifikowania się	1
Rejestracja po świadczeniu rehabilitacyjnym	1
Zamknięcie działalności	1

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Wymienione powyżej przyczyny pozostawania badanych bez pracy mocno rzutują na powody ich rejestracji w urzędzie pracy. Najważniejszym argumentem uzasadniającym rejestrację jest zdaniem ankietowanych chęć skorzystania z ofert pracy (116 wskazań) lub/i chęć uzyskania ubezpieczenia zdrowotnego (104 wskazania). Kolejne przyczyny to brak odpowiedniego zatrudnienia na otwartym rynku pracy (39 wskazań), brak opieki nad dzieckiem/dziećmi (28 wskazań), utrata zatrudnienia (12 wskazań).

2. KIERUNEK KSZTAŁCENIA/PLANY ZAWODOWE

2.1. CZYNNIKI DECYDUJĄCE O WYBORZE ZAWODU BRANŻY HANDLOWEJ (WYUCZONEGO LUB WYKONYWANEGO)

Tabela 17. Czynniki decydujące o wyborze zawodu

	Liczba wskazań*
Przypadek	128
Dobry zawód	55
Zainteresowania	41
Predyspozycje, zdolności	26
Inne	15
Sugestia rodziny	14
Tradycja rodzinna	5

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Najwięcej ankietowanych wybrało zawód branży handlowej z przypadku (128 wskazań). Kolejne czynniki decydujące o wyborze zawodu branży handlowej to opinia ankietowanych, że jest to „dobry zawód” (55 wskazań) oraz zainteresowania (41 wskazań).

2.2. OCENA WYBORU ZAWODU WG BADANYCH OSÓB

Tabela 18. Ocena wyboru zawodu

	Liczba wskazań
Dobry wybór	111
Akceptowalny wybór „może być”	90
Bardzo dobry wybór	24
Trudno powiedzieć	19
Zły wybór	17

Źródło: Opracowanie własne

86% ankietowanych stwierdziło, że ich wybór zawodu jest bardzo dobry, dobry, akceptowalny. 7% osób zaznaczyło, że trudno ocenić ten wybór, zaś jedynie 6% uznało swój wybór jako zły.

2.3. OCENA PRZYGOTOWANIA DO PRACY, WG BADANYCH OSÓB

Tabela 19. Ocena przygotowania do pracy

	Liczba wskazań
Jest odpowiednie	207
Trudno powiedzieć	43
Nie jest odpowiednie	11

Źródło: Opracowanie własne

Aż 79% ankietowanych uważa, że ich przygotowanie do pracy w zawodach branży handlowej po ukończonej szkole jest odpowiednie. Jedynie 4% ankietowanych uznało to przygotowanie za nieodpowiednie, natomiast 17% badanych wybrała odpowiedź „trudno powiedzieć”.

2.4. POTRZEBA DOKSZTAŁCANIA SIĘ

Tabela 20. Potrzeba doksztalcania się

	Liczba wskazań
Nie	160
Trudno powiedzieć	56
Tak	45

Źródło: Opracowanie własne

61% ankietowanych nie widzi potrzeby doksztalcania się. 22% badanych nie ma określonego zdania w tym temacie. 17% ankietowanych skorzystałoby ze szkoleń tj:

- obsługa komputera,
- operator wózków widłowych/jezdniowych,
- kursów kosmetycznych,
- kursów księgowości,
- obsługi kasy fiskalnej.

3. PLANY DOTYCZĄCE AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ

3.1. PLANY DOTYCZĄCE PODJĘCIA PRACY W BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 21. Plany dotyczące podjęcia pracy

	Liczba wskazań
Tak	132
Nie	82
Trudno powiedzieć	47

Źródło: Opracowanie własne

51% badanych osób deklaruje chęć podjęcia pracy w zawodach branży handlowej (głównie na stanowiskach: sprzedawca, technik handlowiec, doradca klienta, przedstawiciel handlowy oraz kelner).

31% ankietowanych nie chce podjąć pracy etatowej w tej branży, głównie ze względu na chęć podjęcia aktywności w innej branży, niskie zarobki, inne plany niezawodowe. 18% ankietowanych nie ma sprecyzowanych planów zawodowych.

3.2. PLANY PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 22. Plany dotyczące podjęcia działalności gospodarczej

	Liczba wskazań
Nie	203
Trudno powiedzieć	43
Tak	15

Źródło: Opracowanie własne

Jedynie 6% badanych osób jest zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej w branży handlowej. 78% nie wykazuje zainteresowania prowadzeniem własnego biznesu w tej branży. Jako główne powody takiej decyzji podają zbyt duże koszty prowadzenia działalności gospodarczej, poszukiwanie pracy „na etacie”, brak predyspozycji do prowadzenia działalności gospodarczej. 16% ankietowanych osób nie ma zdania w przedmiotowej kwestii.

3.3. PLANY PODJĘCIA PRACY ZA GRANICĄ

Tabela 23. Plany dotyczące podjęcia pracy za granicą

	Liczba wskazań
Nie	243
Trudno powiedzieć	14
Tak	4

Źródło: Opracowanie własne

93% ankietowanych zadeklarowało, że nie zamierza podjąć pracy za granicą, jedynie 2% planuje wyjechać do pracy do innego kraju.

3.4. CZYNNIKI BRANE POD UWAGĘ PRZY WYBORZE PRACY

Tabela 24. Czynniki brane pod uwagę przy wyborze pracy

	Liczba wskazań*
Wysokość wynagrodzenia	87
Czas pracy	61
Rodzaj umowy	57
Dogodna lokalizacja	34
Przyjazna atmosfera w pracy	19
Możliwość rozwoju zawodowego	12
Inne	1

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż z 1 odpowiedź

Ankietowali podali, iż głównym czynnikiem brany pod uwagę przy szukaniu pracy jest wysokość wynagrodzenia (87 wskazań). Następnie osoby badane wyszczególniły takie odpowiedzi jak: czas pracy (61 wskazań), rodzaj umowy (57 wskazań), dogodna lokalizacja (34 wskazania), przyjazna atmosfera w pracy (19 wskazań), możliwość rozwoju zawodowego (12 wskazań).

3.5. METODY POSZUKIWANIA PRACY

Tabela 25. Metody poszukiwania pracy, poza rejestracją w urzędzie pracy

	Liczba wskazań*
Odpowiadanie na ogłoszenia w mediach (radio, lokalna telewizja, Internet itp.)	109
Kontakty osobiste, znajomi pracujący w wybranych firmach	107
Analiza ogłoszeń prasowych	87
Osobiste wizyty u pracodawców	55
Wysyłanie swojej oferty bezpośrednio do wybranych firm	14
Zamieszczanie własnego ogłoszenia w prasie lub na stronach internetowych	11

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Ankietowani najczęściej poszukiwali pracy poprzez odpowiedzi na ogłoszenia w mediach (109 wskazań) oraz korzystali z kontaktów osobistych, znajomych pracujących w wybranych firmach (107 wskazań). W dalszej kolejności osoby badane

wskazały na takie odpowiedzi jak: analiza ogłoszeń prasowych (87 wskazań), osobiste wizyty u pracodawców (55 wskazań), wysyłanie swojej oferty bezpośrednio do wybranych firm (14 wskazań) oraz zamieszczenie własnego ogłoszenia w prasie lub na stronach internetowych (11 wskazań).

3.6. KLUCZOWE KOMPETENCJE/PREDYSPOZYCJE KANDYDATÓW DO PRACY

Tabela 26. Kluczowe kompetencje/predyspozycje kandydatów do pracy

	Liczba wskazań*
Doświadczenie zawodowe	151
Umiejętności tzw. „twarde” tj.: obsługa kasy fiskalnej, obsługa komputera i programów sprzedażowych	87
Kompetencje społeczne tj.: komunikatywność, orientacja na klienta, negocjowanie, otwartość na innych, umiejętność pracy w zespole	76
Kompetencje osobiste tj.: szybkie uczenie się, dokładność wykonywania pracy, odpowiedzialność, umiejętność pracy pod presją czasu	61
Kwalifikacje zawodowe	38

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Bezrobotni uważają, że pracodawcy szukający pracowników najbardziej cenią sobie doświadczenie zawodowe (151 wskazań). Następnymi wskazaniami są umiejętności, tzw. „twarde” (87), kompetencje społeczne (76) oraz kompetencje osobiste (61). Na ostatnim miejscu bezrobotni wskazali kwalifikacje zawodowe (38).

3.7. UMIEJĘTNOŚĆ POPRAWNEGO PRZYGOTOWANIA CV I LISTU MOTYWACYJNEGO

Tabela 27. Umiejętność poprawnego przygotowania CV i listu motywacyjnego

	Liczba wskazań
Tak	246
Potrzebuję wsparcia	13
Nie	2

Źródło: Opracowanie własne

94% ankietowanych oświadczyło, że posiada umiejętność poprawnego przygotowania zarówno CV, jak i listu motywacyjnego, 5% przyznaje, że potrzebuje wsparcia w tym temacie, zaś 2 osoby nie potrafią samodzielnie przygotować dokumentów wymaganych przy ubieganiu się o pracę.

3.8. UMIEJĘTNOŚĆ ZAPREZENTOWANIA SWOJEJ KANDYDATURY PODCZAS ROZMOWY Kwalifikacyjnej

Tabela 28. Umiejętność zaprezentowania swojej kandydatury podczas rozmowy kwalifikacyjnej

	Liczba wskazań
Tak	254
Potrzebuję wsparcia	6
Nie	1

Źródło: Opracowanie własne

97% ankietowanych oświadczyło, że potrafi przedstawić faktyczne posiadane umiejętności i kompetencje zawodowe podczas rozmowy kwalifikacyjnej, zaś 2% ankietowanych potrzebuje wsparcia w tym temacie, natomiast 1 osoba stwierdziła, iż nie potrafi zaprezentować swojej kandydatury podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

VII. BADANIE ANKIETOWE UCZNIÓW OSTATNICH KLAS SZKÓŁ PONADPODSTAWOWYCH: SPRZEDAWCA, TECHNIK HANDLOWIEC

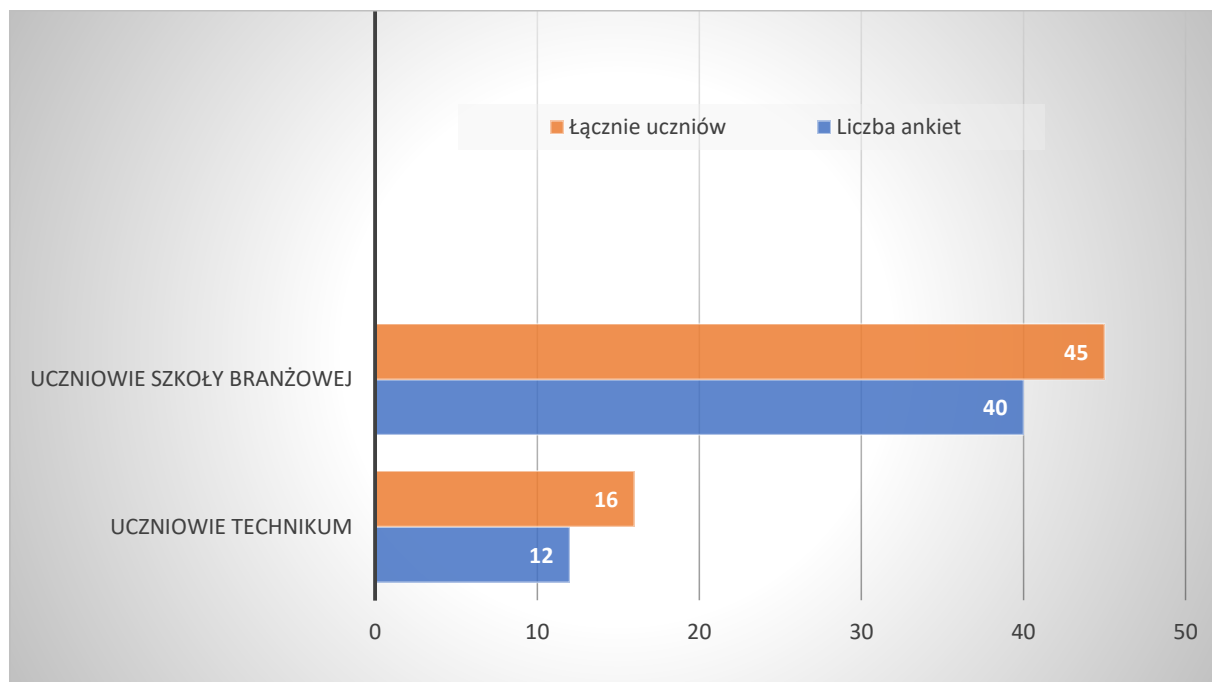
Badania ankietowe przeprowadzono (na podstawie zgody Dyrektorów) w następujących jednostkach powiatu chojnickiego:

- w zawodzie *technik handlowiec* – Technikum im. Stefana Bieszka w Chojnicach;
- w zawodzie *sprzedawca* – Zespół Szkół nr 2 w Chojnicach (Branżowa Szkoła I stopnia nr 2 w Chojnicach, Branżowa Szkoła I stopnia Specjalna nr 2 w Chojnicach); Zespół Szkół w Malachinie (Branżowa Szkoła I stopnia im. Augustyna Szpręgi w Malachinie, Branżowa Szkoła I stopnia Specjalna w Malachinie); Zespół Szkół w Brusach (Branżowa Szkoła I stopnia im. Kazimierza Sikorskiego w Brusach).

Zgodnie z pozyskanymi danymi w ww. zawodach, w ostatnich klasach w roku szkolnym 2023/2024, uczyło się łącznie 61 osób*. W badaniu wzięły udział łącznie 52 osoby (85% wszystkich uczniów ostatnich klas).

*w roku szkolnym 2022/2023 byli to uczniowie II klasy szkoły branżowej oraz III klasy technikum.

Wykres 1. Badanie ankietowe w szkołach.



Źródło: Opracowanie własne

1. CHARAKTERYSTYKA UCZESTNIKÓW BADANIA

1.1. WIEK

Tabela 29. Wiek

	Ogółem	poniżej 18 roku życia	18 rok życia i powyżej
Liczba uczniów	52	36	16

Źródło: Opracowanie własne

1.2. PŁEĆ

Tabela 30. Płeć

	Ogółem	Kobieta	Mężczyzna
Liczba uczniów	52	44	8

Źródło: Opracowanie własne

1.3. MIEJSCE ZAMIESZKANIA

Tabela 31. Miejsce zamieszkania

	Ogółem	Wieś	Miasto
Liczba uczniów	52	33	19

Źródło: Opracowanie własne

2. KIERUNEK KSZTAŁCENIA

2.1. CZYNNIKI DECYDUJĄCE O WYBORZE NAUKI W ZAWODACH SPRZEDAWCA, TECHNIK HANDLOWIEC

Tabela 32. Czynniki decydujące o wyborze nauki

	Liczba wskazań*
Przypadek	25
Predyspozycje, zdolności	13
Zainteresowania	13
Sugestia rodziny	12
Dobry zawód	12
Informacje od osób, które już kształcą się w tym kierunku	8
Tradycja rodzinna	3
Inne (jakie)	2

Źródło: Opracowanie własne

*część ankietowanych wskazała więcej niż z 1 odpowiedź

48% ogółu osób badanych wskazało, iż głównym czynnikiem wyboru zawodu był przypadek. W drugiej kolejności pojawiły się takie odpowiedzi jak: predyspozycje, zdolności (25 %) oraz zainteresowania (25%). Następnie: przekonanie, że jest to dobry zawód (23%), sugestia rodziny (23%) oraz informacje od osób z wykształceniem z badanej branży (15%). Niecałe 6% respondentów stwierdziło, że wybierając kierunek kształcenia kierowało się tradycją rodzinną.

2.2. OCENA WYBORU NAUKI W ZAWODACH SPRZEDAWCA, TECHNIK HANDLOWIEC

Tabela 33. Ocena wyboru nauki

	Liczba wskazań
Bardzo dobry wybór	7
Dobry wybór	18
„Może być”	24
Zły wybór	1
Trudno powiedzieć	2

Źródło: Opracowanie własne

Podsumowując odpowiedzi uczniów można stwierdzić, że zdecydowana większość jest zadowolona ze swojego wyboru zawodu.

2.3. OCENA PRZYGOTOWANIA UCZNIÓW PRZEZ SZKOŁĘ DO PRACY W ZAWODACH SPRZEDAWCA, TECHNIK HANDLOWIEC

Tabela 34. Ocena przygotowania do pracy

	Liczba wskazań
Jest odpowiednie	38
Nie jest odpowiednie	3
Trudno powiedzieć	11

Źródło: Opracowanie własne

73% uczniów biorących udział w badaniu pozytywnie oceniło stopień przygotowania przez szkołę do pracy. Swoją ocenę badani argumentowali poziomem nauki, przygotowaniem kadry nauczycielskiej oraz użytecznością praktyk zawodowych.

21% osób nie potrafiło ocenić przygotowania wyniesionego ze szkoły, a niecałe 6% uznało, że szkoła nie dała im odpowiedniego przygotowania do pracy.

3. PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ

3.1. a) PLANY DOTYCZĄCE KONTYNUACJI NAUKI (W OKRESIE 6 MIESIĘCY)

Tabela 35. *Plany dotyczące kontynuacji nauki*

	Liczba wskazań*
Tak	32
Nie	19

* 1 osoba nie udzieliła odpowiedzi

Źródło: Opracowanie własne

61% uczniów planuje kontynuować naukę, 36% badanych chce zakończyć edukację, (1 osoba nie udzieliła odpowiedzi). 25% osób, chcących kontynuować naukę, planuje to zrobić zgodnie z dotychczasowym kierunkiem kształcenia, pozostałe chcą uzupełnić kwalifikacje głównie o wykształcenie średnie. Wśród innych wskazywanych kierunków kształcenia pojawiły się m.in.: kosmetyka, logistyka/spedycja, pedagogika, psychologia, pielęgniarstwo, behawiorysta zwierząt.

3.1. b). PLANY DOTYCZĄCE PODJĘCIA PRACY PO ZAKOŃCZENIU SZKOŁY

Tabela 36. *Plany dotyczące podjęcia pracy po zakończeniu szkoły*

	Liczba wskazań*
Tak	47
Nie	3

* 2 osoby nie udzieliły odpowiedzi

Źródło: Opracowanie własne

Zdecydowana większość, bo aż 90% uczniów planuje podjąć pracę. Osoby, które nie zamierzają poszukiwać zatrudnienia jako powody wskazują: chęć kontynuacji nauki oraz zakładanie działalności gospodarczej. 53% badanych, planujących podjąć zatrudnienie, będzie szukało ofert w wyuczonym zawodzie. Alternatywne branże, które cieszą się zainteresowaniem to: kosmetyka, logistyka, usługi budowlane. 10 respondentów ma już sprecyzowane plany odnośnie miejsca pracy/konkretnej firmy. 11 uczniów planuje podjąć zatrudnienie u organizatorów praktyk zawodowych.

3.1. c) PLANY DOTYCZĄCE PODJĘCIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PO ZAKOŃCZENIU SZKOŁY

Tabela 37. *Plany dotyczące podjęcia działalności gospodarczej po zakończeniu szkoły*

	Liczba wskazań*
Tak	21
Nie	30

*1 osoba nie udzieliła odpowiedzi

Źródło: Opracowanie własne

58% ankietowych nie jest zainteresowanych prowadzeniem własnego biznesu. Osoby, które chcą podjąć działalność gospodarczą głównie planują start w branży handlowej. Pozostali uczniowie w większości przypadków marzą o firmie w sektorze beauty lub też nie potrafią wskazać konkretnego kierunku.

3.1. d) PLANY DOTYCZĄCE WYJAZDU ZA GRANICĘ PO ZAKOŃCZENIU SZKOŁY

Tabela 38. *Plany dotyczące wyjazdu za granicę po zakończeniu szkoły*

	Liczba wskazań*
Tak	19
Nie	10
Trudno powiedzieć	19

*4 osoby nie udzieliły odpowiedzi

Źródło: Opracowanie własne

36% ankietowanych wyraziło chęć wyjazdu za granicę, 19% nie jest zainteresowanych opuszczeniem kraju, zaś 36% nie ma sprecyzowanych planów w tym zakresie.

Głównym motywatorem wyjazdu jest możliwość wyższych zarobków.

3.2. BARIERY UTRUDNIAJĄCE ZNALEZIENIE PRACY/PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

25 uczniów dostrzega bariery utrudniające podjęcie aktywności zawodowej.

Tabela 39. *Bariery utrudniające znalezienie pracy/podjęcie działalności gospodarczej*

	Liczba wskazań*
Niskie wynagrodzenie	12
Brak dojazdu	8
Brak odpowiednich ofert pracy	8
Wiek	7
Niska motywacja do podjęcia pracy	6
Brak umiejętności aktywnego poszukiwania pracy	6
Brak doświadczenia zawodowego	3
Inne (jakie)	2
Brak odpowiednich uprawnień	1

*część ankietowanych wskazała więcej niż z 1 odpowiedź

Źródło: Opracowanie własne

Wśród najczęściej wymienianych barier w podjęciu aktywności zawodowej jest niechęć do podejmowania prac z niskim wynagrodzeniem. Kolejnymi powodami są: brak odpowiednich ofert pracy oraz brak dojazdu.

3.3. CZYNNIKI BRANE POD UWAGĘ PRZY SZUKANIU PRACY

Tabela 40. Czynniki brane pod uwagę przy szukaniu pracy

	Liczba wskazań*
Wysokość wynagrodzenia	38
Czas pracy	28
Przyjazna atmosfera w pracy	26
Rodzaj umowy	18
Dogodna lokalizacja	15
Możliwość rozwoju zawodowego	9
Inne (jakie)	0

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Źródło: Opracowanie własne

73% badanych wskazała, że głównym czynnikiem branym pod uwagę przy szukaniu pracy jest wysokość wynagrodzenia, w drugiej kolejności ważny jest czas pracy (54%) oraz atmosfera w pracy (50%).

3.4. METODY POSZUKIWANIA PRACY

Tabela 41. Metody poszukiwania pracy

	Liczba wskazań*
Kontakty osobiste, znajomi pracujący w wybranych firmach	26
Osobiste wizyty u pracodawców	25
Wysyłanie swojej oferty bezpośrednio do wybranych firm	22
Odpowiadanie na ogłoszenia w innych mediach (radio, lokalna telewizja, internet)	16
Rejestracja w urzędzie pracy	11
Analiza ogłoszeń prasowych	10
Zamieszczenie własnego ogłoszenia w prasie lub na stronach internetowych	2
Inne (jakie)	2

*część ankietowanych wskazała więcej niż 1 odpowiedź

Źródło: Opracowanie własne

Najbardziej popularne metody poszukiwania pracy wśród przebadanych respondentów to: kontakty osobiste (50%), osobiste wizyty u pracodawców (48%) oraz wysyłanie swojej oferty (42%).

3.5. KLUCZOWE KOMPETENCJE KANDYDATÓW DO PRACY W BRANŻY HANDLOWEJ

Tabela 42. Kluczowe kompetencje kandydatów do pracy

	Liczba wskazań*
Doświadczenie zawodowe	37
Chęci do pracy	29
Obsługa kasy fiskalnej, obsługa komputera i programów sprzedażowych	27
Kwalifikacje zawodowe	24
Uczciwość	20
Inne (jakie)	0

*część ankietowanych wskazała więcej niż z 1 odpowiedź

Źródło: Opracowanie własne

Uczniowie uważają, że pracodawcy szukający pracowników najbardziej cenią sobie doświadczenie zawodowe (71%), chęci do pracy (56%) oraz umiejętność obsługi kasy fiskalnej, komputera i programów sprzedażowych (52%).

3.6. UMIEJĘTNOŚĆ POPRAWNEGO PRZYGOTOWANIA CV I LISTU MOTYWACYJNEGO

Tabela 43. Umiejętność poprawnego przygotowania CV i listu motywacyjnego

	Liczba wskazań
Tak	38
Nie	6
Potrzebuję wsparcia	8

Źródło: Opracowanie własne

Większość uczniów (73%) uważa, że potrafi przygotować poprawnie swoje dokumenty aplikacyjne, 14 osób (27%) uznało, że potrzebuje pomocy i wskazówek w tym zakresie lub nie posiadają wiedzy, jak napisać CV i list motywacyjny.

3.7. PREZENTACJA KANDYDATURY PODCZAS ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ

Tabela 44. Prezentacja kandydatury podczas rozmowy kwalifikacyjnej

	Liczba wskazań
Tak	44
Nie	3
Potrzebuję wsparcia	5

Źródło: Opracowanie własne

Większość uczniów (84%) uważa, że potrafi zaprezentować faktycznie posiadane umiejętności i kompetencje, 5 osób (10%) zaznaczyło, że potrzebuje pomocy w tym temacie, 3 osoby (6%) nie posiadają takiej umiejętności.

VIII. WYNIKI BADANIA PRZEDSIĘBIORCÓW - BRANŻA HANDLOWA

1. UCZESTNICY BADANIA

1.1. LICZEBNOŚĆ BADANEJ GRUPY

Opracowując niniejszy raport skorzystaliśmy z bazy przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w branży handlowej otrzymanej z Urzędu Statystycznego. Obejmowała ona 309 podmiotów gospodarczych z terenu powiatu chojnickiego, działających w ww. branży. Badaniem kwestionariuszem wywiadu objęto 99 przedsiębiorców (32,04%). Większość wywiadów została przeprowadzona telefonicznie.

Tabela 45. Uczestnicy badania według podziału na gminy

	Ogółem	Miasto Chojnice	Gmina Chojnice	Miasto i gmina Czersk	Miasto i gmina Brusy	Gmina Konarzyny
Liczba uczestników badania	99	42	19	24	12	2

Źródło: Opracowanie własne

1.2. CHARAKTERYSTYKA FIRM

a) okres prowadzenia działalności

6% przedsiębiorców biorących udział w badaniu funkcjonuje na rynku krócej niż rok. 19% respondentów działa w branży handlowej od roku do 5 lat, natomiast 75% podmiotów prowadzi działalność gospodarczą 5 lat i dłużej.

Tabela 46. Okres prowadzenia działalności

	< 1 roku	1-5 lat	≥ 5 lat
Liczba podmiotów	6	19	74

Źródło: Opracowanie własne

b) wsparcie z PUP Chojnice - jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej

Tabela 47. Wsparcie z PUP Chojnice

Jednorazowe środki na podjęcie działalności gospodarczej	Tak	Nie
Liczba odpowiedzi	15	84

Źródło: Opracowanie własne

15% przedsiębiorców biorących udział w badaniu rozpoczęło działalność w oparciu o jednorazowe środki przyznane przez PUP w Chojnicach.

c) kadra

Spośród 99 przedsiębiorców biorących udział w badaniu 75 zatrudnia pracowników. 5 pracodawców zatrudnia obcokrajowców (łącznie 14), a 12 pracodawców osoby z niepełnosprawnościami (łącznie 28). Dominujące stanowisko pracy związane z analizowaną branżą to sprzedawca.

Tabela 48. Kadra (stan na koniec maja 2023 r.)

	Liczebność kadry	Liczba podmiotów
	385, w tym:	75*
Sprzedawca	333	
Monter	18	
Pracownik biurowy / fakturzystka / księgowy	10	
Sprzedawca kasjer / kasjer	8	
Sprzedawca magazynier /magazynier	7	
Kierownik sklepu / sali sprzedaży	5	
Pracownik gospodarczy	3	
Sprzątaczką	1	

*24 badanych to przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą, niezatrudniający pracowników.

Źródło: Opracowanie własne

d) przeciętne wynagrodzenie zatrudnianego pracownika

W 2022 r. w 13 firmach pracownicy otrzymywali miesięczne wynagrodzenie wyższe od minimalnego, w pozostałych (60) było ono na poziomie minimalnego. Ta proporcja nie uległa zmianie w 2023 roku.

Tabela 49. Wynagrodzenie pracowników

Rok	Minimalne wynagrodzenie (brutto)*	Powyżej minimalnego wynagrodzenia (brutto)*
2022	60	13
2023	62	13

*W 2022 r. dwie firmy nie zatrudniały pracowników.

Źródło: Opracowanie własne

e) wielkość przedsiębiorstwa

Większość firm (88) uczestniczących w badaniu to mikroprzedsiębiorstwa, 10 respondentów kwalifikuje się do kategorii małe przedsiębiorstwo, a 1 należy do grupy średnich przedsiębiorstw.

Tabela 50. Wielkość przedsiębiorstwa

	Liczba podmiotów
Mikro	88
Małe	10
Średnie	1
Duże	0

Źródło: Opracowanie własne

f) zasięg terytorialny działalności

94 podmioty funkcjonują na rynku lokalnym, a 2 na rynku krajowym. 2 przedsiębiorców oferuje sprzedaż artykułów zarówno na rynku lokalnym, jak i krajowym. 1 respondent realizuje swoją działalność na rynku lokalnym, krajowym oraz międzynarodowym.

Tabela 51. Zasięg terytorialny działalności

	Rynek lokalny	Rynek krajowy	Rynek lokalny i krajowy	Rynek lokalny, krajowy, międzynarodowy
Liczba podmiotów	94	2	2	1

Źródło: Opracowanie własne

g) tryb działalności

Większość respondentów (95) prowadzi sprzedaż towarów w sklepach stacjonarnych, 2 prowadzi działalność ruchomą. Jedna firma oferuje swoje produkty zarówno w formie stacjonarnej, jak i wysyłkowej. Jeden przedsiębiorca łączy trzy tryby prowadzenia działalności.

Tabela 52. Tryb działalności

	stacjonarna	ruchoma	stacjonarna i wysyłkowa	stacjonarna, ruchoma i wysyłkowa
Liczba podmiotów	95	2	1	1

Źródło: Opracowanie własne

h) forma prawna prowadzonej działalności

Dominujące formy prawne działalności to: jednoosobowa działalność gospodarcza (92%), spółka cywilna (3,0%), spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (3,0%).

Tabela 53. *Forma prawna prowadzonej działalności*

	Jednoosobowa działalność gospodarcza	Spółka cywilna	Spółka z o.o.	Inna - Spółdzielnia
Liczba podmiotów	91	3	3	2

Źródło: Opracowanie własne

2. WSPÓŁPRACA Z POWIATOWYM URZĘDEM PRACY W CHOJNICACH

2.1. DOTYCHCZASOWA WSPÓŁPRACA

82 firmy biorące udział w badaniu korzystały z usług i instrumentów rynku pracy oferowanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Chojnicach. Dominujące formy wsparcia to: zatrudnienie subsydiowane (42), pośrednictwo pracy (39), staże (32). Z instrumentów realizowanych przez powiatowe urzędy pracy w ramach tzw. tarczy antykryzysowej skorzystało 56 respondentów. Przedsiębiorcy pozytywnie oceniają współpracę z PUP Chojnice.

Z uwagi na brak potrzeby, 17 firm nie nawiązało dotychczas współpracy z PUP w Chojnicach.

Tabela 54. Dotychczasowa współpraca z PUP w Chojnicach

	Liczba odpowiedzi*	Liczba podmiotów
Tarcza antykryzysowa	56	82
Zatrudnienie subsydiowane	42	
Pośrednictwo pracy	39	
Stáže	32	
Zatrudnianie cudzoziemców (rejestracja oświadczeń)	6	
Finansowanie kształcenia w ramach KFS	2	

*Część badanych skorzystało więcej niż z 1 formy współpracy

Źródło: Opracowanie własne

2.2. PLANOWANA WSPÓŁPRACA

47 firm planuje współpracę z powiatowym urzędem pracy. Pozostali przedsiębiorcy (52): nie mają obecnie takiej potrzeby (43), planują zamknąć działalność (8), powstrzymują się ze względu na kryzys (1). Najczęściej wymieniane formy współpracy to: pomoc finansowa w tworzeniu miejsc pracy (26), staże (25), zamieszczanie ofert pracy (16). 6 ankietowanych nie potrafi jednoznacznie wskazać, z jakich usług lub/i instrumentów rynku pracy chcieliby skorzystać - wybór formy współpracy będzie zależał od bieżących potrzeb firmy.

Tabela 55. Planowane formy współpracy z PUP w Chojnicach

	Liczba odpowiedzi*	Liczba podmiotów
Pomoc finansowa w tworzeniu miejsc pracy	26	47
Tworzenie stanowisk stażowych	25	
Zamieszczenie oferty pracy	16	
Udział w przedsięwzięciach organizowanych przez PUP	3	
Finansowanie kształcenia w ramach KFS	2	
Zatrudnianie cudzoziemców (rejestracja oświadczeń)	2	
Trudno powiedzieć	6	

*Część badanych planuje skorzystać więcej niż z 1 formy współpracy

Źródło: Opracowanie własne

3. REKRUTACJA PRACOWNIKÓW

3.1. PLANY DOTYCZĄCE ZATRUDNIENIA (w 2023 r.)

51 firm zamierza utrzymać stan zatrudnienia na dotychczasowym poziomie. 17 podmiotów planuje wzrost liczby pracowników (łącznie o ok. 29 osób), w tym firma, która dotąd nie miała personelu. Ośmiu pracodawców zredukuje stan załogi o ok. 12 osób. Kilku przedsiębiorców planuje przyjąć do pracy osoby z niepełnosprawnościami (4 firmy) oraz cudzoziemców (2 firmy).

Tabela 56. Plany dotyczące zatrudnienia

	Zatrudnienie bez zmian	Wzrost zatrudnienia	Spadek zatrudnienia
Liczba pracodawców	51	17	8
Liczba osób	-	29	12

Źródło: Opracowanie własne

Pracodawcy deklarujący zwiększenie zatrudnienia w swoich firmach tłumaczą, iż decyzja ta wynika ze wzrostu liczby klientów i tym samym większego zakresu obowiązków, rozwoju firmy. Planowane (nowe) stanowiska pracy to: sprzedawca, kasjer/pracownik handlowy.

Główne powody planowanej przez część przedsiębiorców redukcji zatrudnienia to:

- wysokie koszty prowadzenia działalności,
- stale rosnące koszty zatrudnienia pracowników/wzrost minimalnego wynagrodzenia,
- zła kondycja firmy,
- zamiar zamknięcia działalności.

3.2. METODY POSZUKIWANIA PRACOWNIKÓW

Pracodawcy planujący wzrost zatrudnienia na ogół we własnym zakresie prowadzą rekrutację. Skuteczną metodą poszukiwania pracowników jest też ich zdaniem zgłoszenie oferty pracy do urzędu pracy.

Tabela 57. Źródła poszukiwania pracowników

	Liczba odpowiedzi*
Samodzielnie / własnymi kanałami	17
We współpracy z urzędem pracy	10

*Część pracodawców wskazała więcej niż 1 źródło

Źródło: Opracowanie własne

3.3. KRYTERIA WYBORU KANDYDATÓW DO PRACY

Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe to kompetencje często poszukiwane przez pracodawców u kandydatów do pracy. Większość podkreśla też, że oczekują przede wszystkim uczciwości oraz chęci do pracy, a z tym ostatnim – jak podkreślają – bywa różnie. Najczęstsze problemy rekrutacyjne to właśnie brak motywacji i zapału do pracy. Czynnikiem zniechęcającym bywają też godziny pracy i praca zmianowa.

Tabela 58. Kryteria wyboru kandydatów do pracy

	Liczba odpowiedzi*
Chęci do pracy	14
Uczciwość	12
Doświadczenie zawodowe	8
Kwalifikacje zawodowe	5
Obsługa kasy fiskalnej, komputera i programów sprzedażowych	3
Dyspozycyjność, przebieg dotychczasowego zatrudnienia	3

*Część pracodawców wskazała więcej niż 1 kryterium

Źródło: Opracowanie własne

4. FUNKCJONOWANIE FIRMY W DOBIE INFLACJI

Większość firm odczuwa negatywne skutki wysokiej inflacji (71%). Dotyczą one przede wszystkim: mniejszego zapotrzebowania klientów na sprzedawane artykuły, wysokich kosztów prowadzenia działalności i problemów finansowych, konieczności wstrzymania inwestycji, problemów kadrowych związanych z utrzymaniem stanu

zatrudnienia z uwagi na stale rosnące koszty zatrudnienia personelu/wzrost minimalnego wynagrodzenia.

5. KSZTAŁCENIE W POWIECIE CHOJNICKIM W ZAWODACH BRANŻY HANDLOWEJ

Większość pracodawców biorących udział w badaniu (77%) orientuje się jakie szkoły kształcą w zawodach branży handlowej.

5.1. ZATRUDNIANIE ABSOLWENTÓW SZKÓŁ KSZTAŁCĄCYCH W ZAWODACH BRANŻY HANDLOWEJ / OCENA ICH PRZYGOTOWANIA DO PRACY

10% ankietowanych zatrudniało absolwentów szkół kształcących w zawodach branży handlowej. Pozostałe 90% nie ma w swoich zasobach kadrowych absolwentów. Jako powód podają brak takiej potrzeby.

Tabela 59. *Zatrudnianie absolwentów*

	Tak	Nie
Liczba odpowiedzi	10	89

Źródło: Opracowanie własne

Spośród 10 pracodawców posiadających doświadczenie w zatrudnianiu absolwentów szkół kształcących w zawodach branży handlowej, 70% z nich uważa, że są oni odpowiednio przygotowani do wykonywania swojego zawodu, natomiast 30% jest zdania, iż wymagają przyuczenia, brakuje im praktyki oraz potrzebują uzupełnienia kwalifikacji.

Tabela 60. *Przygotowanie absolwentów do pracy w wyuczonym zawodzie*

	Odpowiednie	Nieodpowiednie	
Liczba pracodawców	7	3	
Liczba odpowiedzi		absolwenci wymagają przyuczenia z uwagi na małą liczbę zajęć praktycznych	absolwenci wymagają uzupełnienia kwalifikacji
		2	1

Źródło: Opracowanie własne

5.2. PLANY ZATRUDNIENIA ABSOLWENTÓW SZKÓŁ KSZTAŁCĄCYCH W ZAWODACH BRANŻY HANDLOWEJ / PRAKTYKI ZAWODOWE

Zatrudnienie absolwentów szkół kształcących w zawodach branży handlowej rozważa 8 z 99 badanych przedsiębiorców. Planują oni zatrudnić pracowników na podstawie umowy o pracę. W ramach zachęty oferują też wynagrodzenie powyżej minimalnego, premie. Ponadto 23 ankietowanych przyjmie na praktyki zawodowe uczniów szkół kształcących w zawodach branży handlowej.

6. PRZYSZŁOŚĆ FIRMY – WYZWANIA

Największe wyzwania, przed którymi obecnie stają firmy biorące udział w badaniu to:

- wysokie koszty prowadzenia działalności/obawa o rentowność firmy/utrzymanie się na rynku,
- mniejsze zapotrzebowanie klientów na sprzedawany towar,
- obawa przed utratą klientów z uwagi na rosnące ceny,
- utrzymanie klientów przynajmniej na dotychczasowym poziomie,
- wysokie koszty utrzymania pracowników / utrzymanie miejsc pracy,
- konkurencja w postaci dużych marketów,
- inflacja, kryzys.

IX. LEGALIZACJA PRACY CUDZOZIEMCÓW W POWIATOWYM URZĘDZIE PRACY W CHOJNICACH W BRANŻY HANDLOWEJ – SPRZEDAŻ DETALICZNA

Zatrudnianie cudzoziemców często wiąże się dla pracodawcy z dodatkowymi obowiązkami i wymaga dopełnienia dodatkowych formalności – uzyskania dokumentów legalizujących ich pracę.

Powiatowy Urząd Pracy w Chojnicach współpracuje z pracodawcami m.in. w zakresie tzw. uproszczonej procedury legalizującej zatrudnienie – rejestracji oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi. Rozwiązanie to przewidziane jest w przypadku zatrudniania obywateli Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii oraz Ukrainy. Prócz tego, pracodawcy mogą wnioskować do PUP o wydanie zezwolenia na pracę sezonową cudzoziemca oraz sporządzenie informacji starosty o braku możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych na lokalnym rynku pracy, stanowiącej załącznik do zezwolenia na pracę wydawanego przez wojewodę. Dodatkowo, w związku z trwającym konfliktem zbrojnym na terytorium Ukrainy, w stosunku do obywateli tego państwa, zastosowanie ma szczególne, uproszczone rozwiązanie w zakresie legalizacji zatrudnienia – powiadomienie o powierzeniu wykonywania pracy.

Firmy z badanej branży współpracują z tuł. urzędem w zakresie ubiegania się o wpis do ewidencji oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi oraz składają powiadomienia o powierzeniu wykonywania pracy obywatelowi Ukrainy.

Tabela 39. Liczba zarejestrowanych oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcom w zawodach badanej branży w latach 2022-2023.

Nazwa zawodu	01.01.2022- 31.08.2022	01.01.2023- 31.08.2023	wzrost + spadek -
Sprzedawca na targowisku/bazarze (Kod: 521101)	0	0	0
Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) (Kod: 521102)	0	0	0
Antykwariusz (Kod: 522101)	0	0	0
Kioskarz (Kod: 522102)	0	0	0
Właściciel małego sklepu (Kod: 522103)	0	0	0
Kierownik sali sprzedaży (Kod: 522201)	0	0	0
Kierownik stoiska w markecie (Kod: 522202)	0	0	0
Kierownik kas (Kod: 522203)	0	0	0
Sprzedawca (Kod: 522301)	2	1	-1
Sprzedawca w branży mięsnej (Kod: 522302)	0	0	0
Sprzedawca w branży przemysłowej (Kod: 522303)	1	0	-1
Sprzedawca w branży spożywczej (Kod: 522304)	0	0	0
Technik handlowiec (Kod: 522305)	0	0	0
Technik księgarstwa (Kod: 522306)	0	0	0
Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci) (Kod: 522390)	0	0	0
Kasjer biletowy (Kod: 523001)	0	0	0
Kasjer handlowy (Kod: 523002)	0	0	0
Demonstrator wyrobów (Kod: 524201)	0	0	0
Akwizytor (Kod: 524301)	0	0	0
Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej (Kod: 524302)	0	0	0
Sprzedawca w stacji paliw (Kod: 524502)	0	0	0
Doradca klienta (Kod: 524902)	0	0	0
Ekspedient w punkcie usługowym (Kod: 524903)	0	0	0
OGÓŁEM	3	1	-2

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w powyższej tabeli, niewielu cudzoziemców wykonywało pracę na podstawie oświadczeń, na stanowiskach związanych z badaną branżą. W badanym okresie roku 2022 zarejestrowano jedynie 3 oświadczenia – 2 na stanowisku sprzedawcy oraz 1 na stanowisku sprzedawcy w branży przemysłowej.

W analogicznym okresie roku 2023, pracę na podstawie oświadczenia powierzono natomiast tylko 1 cudzoziemcowi (na stanowisku sprzedawcy). Oświadczenia dotyczyły zatrudnienia obywateli Ukrainy (2), Białorusi (1) i Gruzji (1).

Tabela 40. Liczba złożonych powiadomień o powierzeniu wykonywania pracy obywatelowi Ukrainy w zawodach badanej branży w latach 2022-2023.

Nazwa zawodu	24.02.2022- 31.08.2022	01.01.2023- 31.08.2023	wzrost + spadek -
Sprzedawca na targowisku/bazarze (Kod: 521101)	0	0	0
Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller) (Kod: 521102)	0	0	0
Antykwariusz (Kod: 522101)	0	0	0
Kioskarz (Kod: 522102)	0	0	0
Właściciel małego sklepu (Kod: 522103)	0	0	0
Kierownik sali sprzedaży (Kod: 522201)	0	0	0
Kierownik stoiska w markecie (Kod: 522202)	0	0	0
Kierownik kas (Kod: 522203)	0	0	0
Sprzedawca (Kod: 522301)	13	6	-7
Sprzedawca w branży mięsnej (Kod: 522302)	0	1	+1
Sprzedawca w branży przemysłowej (Kod: 522303)	0	0	0
Sprzedawca w branży spożywczej (Kod: 522304)	0	1	+1
Technik handlowiec (Kod: 522305)	0	0	0
Technik księgarstwa (Kod: 522306)	0	0	0
Pozostali sprzedawcy sklepowi (ekspedienci) (Kod: 522390)	0	0	0
Kasjer biletowy (Kod: 523001)	0	0	0
Kasjer handlowy (Kod: 523002)	0	0	0
Demonstrator wyrobów (Kod: 524201)	0	0	0
Akwizytor (Kod: 524301)	0	0	0
Konsultant/agent sprzedaży bezpośredniej (Kod: 524302)	0	0	0
Sprzedawca w stacji paliw (Kod: 524502)	0	0	0
Doradca klienta (Kod: 524902)	0	1	+1
Ekspedient w punkcie usługowym (Kod: 524903)	0	0	0
OGÓŁEM	13	9	-4

Źródło: Opracowanie własne.

Od 24 lutego 2022 r. pracodawcy mogą legalizować pracę obywateli Ukrainy za pomocą powiadomienia o powierzeniu wykonywania pracy. Jak wynika z powyższych danych, nieco więcej obywateli Ukrainy wykonywało pracę w branży handlowej, zalegalizowanej w ramach tej procedury aniżeli na podstawie oświadczeń. Mimo to, tendencja złożonych do PUP powiadomień w badanym okresie roku 2023 w stosunku do roku ubiegłego jest jednak spadkowa. Zatrudnianie obywateli Ukrainy dotyczyło takich stanowisk jak sprzedawca (19), sprzedawca w branży mięsnej (1), sprzedawca w branży spożywczej (1) i doradca klienta (1).

Legalizacja pracy cudzoziemców w Powiatowym Urzędzie Pracy w Chojnicach w branży handlowej – sprzedaż detaliczna w okresie od 01.01.2022 r. do 31.08.2023 r. w 92% procentach dotyczyła obywateli Ukrainy, w 4% obywateli Białorusi oraz w 4% obywateli Gruzji.

X. WNIOSKI

A. BEZROBOCIE

- 52% badanych bezrobotnych posiada wykształcenie w zawodach branży handlowej. Pozostali uczestnicy posiadają doświadczenie zawodowe w tej branży lub ukończyli kierunkowe kursy zawodowe.
- Ponad połowa badanych bezrobotnych (55%) posiada doświadczenie w zawodzie sprzedawca, a następnie sprzedawca w branży spożywczej (11%) oraz sprzedawca w branży przemysłowej (8%). Ankietowani podejmowali również pracę jako: doradca klienta, kasjer handlowy czy też ekspedient.
- Blisko połowa tj. 48% badanej populacji pracowała zawodowo w branży handlowej krócej niż 5 lat.
- Ponad połowa ankietowanych osób bezrobotnych (61%) dostrzega bariery utrudniające podjęcie im aktywności zawodowej takie jak: brak odpowiednich ofert pracy, brak opieki nad dzieckiem/dziećmi oraz brak mobilności.
- Aż 64% ankietowanych posiada status długotrwale bezrobotnych (pozostają bez pracy powyżej 12 miesięcy).
- 51% badanych osób deklaruje chęć podjęcia pracy w zawodach branży handlowej a 31 % ankietowanych bezrobotnych nie chce podjąć pracy w tej branży, głównie ze względu na chęć podjęcia aktywności w innej branży, zbyt niskie zarobki lub inne plany niezawodowe.
- Aż 78% badanych osób bezrobotnych nie jest zainteresowanych podjęciem działalności gospodarczej w branży handlowej.
- Większość osób wskazała, iż głównym czynnikiem brany pod uwagę przy szukaniu pracy jest wysokość wynagrodzenia. Istotny jest również czas pracy oraz rodzaj umowy i przyjazna atmosfera w pracy.
- Pomimo posiadania statusu osoby bezrobotnej, ponad połowa bezrobotnych pozytywnie ocenia wybór zawodu z branży handlowej.
- Porównując dwa analogiczne okresy w latach 2022 oraz 2023, liczba osób zarejestrowanych w ewidencji Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach z branży handlowej wzrosła o 13 osób.

B. EDUKACJA

- Na terenie powiatu chojnickiego prowadzona jest edukacja w zawodach sprzedawca i technik handlowiec. Kształcenie prowadzone jest w: 1 technikum, 3 szkołach branżowych oraz 2 szkołach branżowych specjalnych.
- Zgodnie z danymi pozyskanymi z Wydziału Edukacji i Sportu Starostwa Powiatowego w Chojnicach przewiduje się, że w 2024 roku, 61 uczniów ukończy szkołę w zawodach technik handlowiec i sprzedawca.
- Prawie połowa (48%) ankietowanych uczniów wskazała, iż głównym czynnikiem wyboru zawodu był przypadek.
- Zdecydowana większość badanych uczniów jest zadowolona ze swojego wyboru zawodu.
- 73% uczniów biorących udział w badaniu pozytywnie oceniło stopień przygotowania przez szkołę do pracy. Wybór ten uczniowie najczęściej argumentowali poziomem nauki merytorycznej i praktycznej oraz przygotowaniem kadry nauczycielskiej.
- 61% uczniów planuje kontynuować naukę.
- Zdecydowana większość uczniów planuje podjąć pracę, głównie w wyuczonym zawodzie. 36% zamierza podjąć aktywność zawodową poza granicami kraju.
- 73% badanych uczniów wskazało, że głównym czynnikiem brany pod uwagę przy szukaniu pracy jest wysokość wynagrodzenia. W drugiej kolejności pojawiły się takie odpowiedzi, jak: czas pracy i przyjazna atmosfera w pracy.
- Uczniowie uważają, że pracodawcy szukający pracowników najbardziej cenią sobie doświadczenie zawodowe, chęć do pracy oraz umiejętność obsługi kas fiskalnych i programów sprzedażowych.

PRZEDSIĘBIORCY

- W badaniu ankietowym wzięto udział 99 przedsiębiorców z branży handlowej.
- Większość ankietowanych firm funkcjonuje na rynku 5 lat i dłużej. Dominują wśród nich mikroprzedsiębiorstwa, a wiodącą formą prawną jest jednoosobowa działalność gospodarcza.
- Niemal wszyscy przedsiębiorcy objęci badaniem prowadzą działalność na rynku lokalnym, oferując sprzedaż artykułów głównie w sklepach stacjonarnych.
- 83% ankietowanych firm korzystało z usług i instrumentów rynku pracy oferowanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Chojnicach. Dominujące formy wsparcia to: zatrudnienie subsydiowane, pośrednictwo pracy, staże.
- Blisko 60% respondentów skorzystało z pomocy finansowej w ramach tzw. tarcz antykryzysowych.
- Niemal połowa firm biorących udział w badaniu planuje kontynuować współpracę z urzędem pracy w zakresie pomocy finansowej w tworzeniu miejsc pracy, staży, zamieszczania ofert pracy.
- Spośród 99 ankietowanych przedsiębiorców 75 zatrudnia pracowników, oferując na ogół minimalne wynagrodzenie za pracę.
- 51 firm zamierza utrzymać stan zatrudnienia na dotychczasowym poziomie. 17 podmiotów planuje wzrost liczby pracowników (łącznie o ok. 29 osób), w tym jeden, który dotąd nie miał personelu. 8 pracodawców zredukuje stan załogi o ok. 12 osób.
- Pracodawcy deklarujący zwiększenie zatrudnienia w swoich firmach tłumaczą, iż decyzja ta wynika ze wzrostu liczby klientów i tym samym większego zakresu obowiązków, rozwoju firmy. Planowane (nowe) stanowiska pracy to: sprzedawca, kasjer/pracownik handlowy.
- Główne powody planowanej przez część przedsiębiorców redukcji zatrudnienia to: wysokie koszty prowadzenia działalności, stale rosnące koszty zatrudnienia pracowników/wzrost minimalnego wynagrodzenia, zła kondycja firmy, zamiar zamknięcia działalności.
- Pracodawcy uczestniczący w badaniu na ogół we własnym zakresie prowadzą rekrutację. Skuteczną metodą poszukiwania pracowników jest też ich zdaniem zgłoszenie oferty pracy do urzędu pracy.

- Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe to kompetencje często poszukiwane przez pracodawców u kandydatów do pracy. Większość podkreśla też, że oczekują przede wszystkim uczciwości oraz chęci do pracy, a z tym ostatnim – jak podkreślają – bywa różnie. Najczęstsze problemy rekrutacyjne to właśnie brak motywacji i zapału do pracy. Czynnikiem zniechęcającym bywają też godziny pracy i praca zmianowa.
- Większość firm odczuwa negatywne skutki wysokiej inflacji. Dotyczą one przede wszystkim: mniejszego zapotrzebowania klientów na sprzedawane artykuły, wysokich kosztów prowadzenia działalności i problemów finansowych, konieczności wstrzymania inwestycji, problemów kadrowych związanych z utrzymaniem stanu zatrudnienia z uwagi na stale rosnące koszty zatrudnienia personelu/wzrost minimalnego wynagrodzenia.
- Niewielka część respondentów (10%) zatrudniała absolwentów szkół kształcących w zawodach branży handlowej. 70% z nich uważa, że są oni odpowiednio przygotowani do wykonywania swojego zawodu, natomiast 30% jest zdania, iż wymagają przyuczenia, brakuje im praktyki oraz potrzebują uzupełnienia kwalifikacji.
- Zatrudnienie absolwentów szkół kształcących w zawodach branży handlowej rozważa 8 z 99 badanych pracodawców. Planują oni zatrudnić pracowników na podstawie umowy o pracę. W ramach zachęty oferują wynagrodzenie powyżej minimalnego oraz premie. Ponadto 23 ankietowanych przyjmie na praktyki zawodowe uczniów szkół kształcących w zawodach analizowanej branży.
- Największe wyzwania, przed którymi obecnie stają firmy biorące udział w badaniu to: wysokie koszty prowadzenia działalności/obawa o rentowność firmy/utrzymanie się na rynku; mniejsze zapotrzebowanie klientów na sprzedawany towar; obawa przed utratą klientów z uwagi na rosnące ceny; utrzymanie klientów przynajmniej na dotychczasowym poziomie; wysokie koszty utrzymania pracowników/utrzymanie miejsc pracy; konkurencja w postaci dużych marketów; inflacja, kryzys.

WNIOSKI WSPÓLNE

- Branża handlowa jest branżą, w której zatrudnienie znajduje duży odsetek Polaków - większość pracowników stanowią kobiety.
- Katalog zawodów w branży handlowej jest szeroki, natomiast nauczanie w systemie oświaty prowadzone jest w trzech zawodach: sprzedawca, technik handlowiec, technik księgarstwa.
- Szkoły na terenie powiatu chojnickiego oraz w powiatach ościennych nie prowadzą edukacji w zawodzie technik księgarstwa.
- Absolwenci szkół badanej branży mają szanse na podjęcie pracy w wyuczonym zawodzie, ale ofert pracy zgłaszanych do PUP w Chojnicach nie jest zbyt dużo.
- Zarówno przedsiębiorcy, jak i uczniowie szkół branżowych oraz osoby bezrobotne podkreślają znaczenie posiadanych kwalifikacji zawodowych i właściwego przygotowania do podjęcia pracy oraz wartość zdobytego doświadczenia zawodowego.
- Większość uczniów biorących udział w badaniu określiła jako odpowiednie swoje przygotowanie do zawodu zdobyte w szkole.
- Większość respondentów nie widzi potrzeby dokończania się.
- Zdaniem ankietowanych uczniów i osób bezrobotnych o wyborze zawodu branży handlowej często decydował przypadek - większość jest zadowolona z podjętej decyzji.
- Głównym czynnikiem branym pod uwagę, przez absolwentów szkół badanej branży przy szukaniu pracy będzie wysokość wynagrodzenia.
- Niewielki odsetek uczniów i osób bezrobotnych rozważa podjęcie własnej działalności gospodarczej, większość wybiera „pracę na etacie”.
- Wśród barier utrudniających podjęcie zatrudnienia anektowani bezrobotni najczęściej wymieniają brak odpowiednich ofert pracy i brak mobilności. Natomiast uczniowie wskazują dodatkowo na niskie wynagrodzenie.
- Połowa osób bezrobotnych objętych badaniem deklaruje podjęcie pracy w branży handlowej. Podobnie uczniowie – 53% będzie szukało pracy w wyuczonym zawodzie.
- Wyzwaniem dla lokalnych przedsiębiorców z branży handlowej jest konkurencja w postaci dużych marketów, przyciągających klientów promocjami, na które ich nie stać.
- Z uwagi na wysokie i stale rosnące koszty prowadzenia działalności, firmy nie wykluczają redukcji załogi, a nawet zamknięcia działalności, co dla zatrudnionych pracowników będzie oznaczać utratę pracy i trudności ze znalezieniem nowej posady (mniej pracodawców, więcej osób poszukujących etatu).

ZAŁĄCZNIK NR 1. WYKAZ FIRM BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU KWESTIONARIUSZEM WYWIADU*

Lp.	Nazwa firmy
1.	GMINNA SPÓŁDZIELNIA "SAMOPOMOC CHŁOPSKA" W CZERSKU
2.	MIROŚŁAWA NARTOWSKA FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA
3.	"OLAF" ANNA OSTROWSKA
4.	FILIP ELECTRO - FILIP DOBRANC
5.	SKLEP WĘDKARSKO-ŻEGLARSKI DOROTA SAROSIEK-SOBCZAK
6.	RAFAŁ TACHASIUK "ŻURNAL"
7.	CENTRUM HANDLOWE "DAIR" S. C. HENRYKA I DARIUSZ KRENSCY
8.	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWO-USŁUGOWE GRZEGORZ KAŃKOLEWSKI
9.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY "PATI&MARCIN" PATRYCJA STEFANIAK
10.	GRZEGORZ LEMAŃCZYK SKLEP SPOŻYWCZO-WARZYWNICZY
11.	USŁUGI OGÓLNOBUDOWLANE I HANDEL JUSTYNA MIESIKOWSKA
12.	SKLEPIK "U TESI" ANNA WOZIŃSKA
13.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY HENRYKA MAŃCZYŃSKA
14.	FHU KATARZYNA BORYSIK
15.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY "U ANI" ANNA GÓRA
16.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY DANUTA KIEDROWICZ
17.	SKLEP SPOŻYWCZY MAREK KIEDROWICZ
18.	KAROLINA URBANIAK SKLEP MIĘSNY
19.	IWONA LUBIŃSKA SKLEP MIĘSNY
20.	PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWO-USŁUGOWE "ZIBI" ZBIGNIEW NOJMAN
21.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY SYLWIA SZCZEPANKIEWICZ
22.	SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY MAREK SZCZEPANKIEWICZ
23.	FIRMA WIELOBRANŻOWA KING-SPED KINGA SZCZEPANKIEWICZ
24.	"GABI" MARCIN ŚLIWIŃSKI
25.	FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA "SKRZAT" BOGDAN PASTWA

26. OLI ILONA BUZA
27. SKLEP RENATA DĄBROWSKA
28. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY "U WIOLI" WIOLETA DOBEK
29. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY "ELA" ELŻBIETA BASZANOWSKA
30. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY HENRYKA JĘDRZEJEWSKA
31. SKLEP SPOŻYWCZO-MONOPOŁOWY WIESŁAWA SCHWICHTENBERG
32. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY MIROSŁAW KAŁDUŃSKI
33. ROWEROWY GARAŻ BARTOSZ SZMALC
34. ALERT KAROL KURS
35. P.U.H. ŁUKASZ RADKOWIAK
36. DAWROX ANGELIKA SOBKOWIAK
37. MINI SAM SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY MIŁOSZ WANDA
38. SKLEP W ZAGRODZIE JOANNA KARWOWSKA
39. PRZEDSIĘBIORSTWO WIELOBRANŻOWE DANUTA SPICZKA
40. P.P.U.H. "BEA" BEATA CISEWSKA
41. JAKUB GRONOWSKI SKLEP ZIELARSKO-MEDYCZNY "ZDROWIE I URODA"
42. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY TERESA BURCHARD
43. MAŁGORZATA ŁĄCKA
44. HINZ SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
45. HINZ HANDEL JAROSŁAW HINZ
46. NAT GMC NATALIA CIURZYŃSKA
47. LESZEK LELLA FIRMA HANDLOWA "LUIS"
48. JOLANTA ROPELA SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY
49. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY BEATA CZAPLEWSKA
50. SPRZEDAŻ ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH ELŻBIETA PIESIK
51. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY JAGODA LAS
52. DOROTA RODOWICZ
53. SPÓŁKA CYWILNA SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY R. DĄBROWSKA, CZ. PODLEWSKI

54. F.H.U."LAS-KA" LESZEK LASKOWSKI
55. MARZENA RADKOWIAK PUH "RADKOWIAK"
56. RYSZARD ŁUKASIŃSKI SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY
57. ODŻYWKI I SUPLEMENTY MICHAŁ LENC
58. FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA M-61 WOJCIECH GRZEBIENI
59. STARE I NOWE KONRAD MARCHLEWSKI
60. ALEKSANDRA BOSIACKA SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY ZOŚKA
61. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY ŻANETA ZACHWIEJA
62. "TRZEBIK" KAMIL TRZEBIATOWSKI
63. ADREAS WIRKUS "EDYTA"
64. RADTKE BOGNA SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY
65. SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY ANDRZEJ STOLTMAN
66. MAŁGORZATA WŁOCH
67. PHU KATARZYNA SAWICKA
68. KAROLINA SZOPIŃSKA
69. MARIA GWARDA KIOSK
70. JOANNA GRZYB "M4"
71. KRYSZYNA OLIK "SKLEP SPOŻYWCZO-PRZEMYSŁOWY"
72. CHŁODNICTWO I KLIMATYZACJA SYLWIA PAWEŁ WIECCY
73. FILIP GAŁCZYŃSKI P.P.H.U FILIP
74. GMINNA SPÓŁDZIELNIA "SAMOPOMOC CHŁOPSKA" W BRUSACH
75. KLAUDIUSZ PLAK GASTRONOMIA
76. LENZ IWONA "LIVELY"

**które wyraziły zgodę na umieszczenie ich w wykazie*

ZAŁĄCZNIK NR 2. WYKAZ SZKÓŁ BIORĄCYCH UDZIAŁ W BADANIU ANKIETOWYM*

Zespół Szkół nr 2 w Chojnicach

Branżowa Szkoła I Stopnia nr 2

Branżowa Szkoła I Stopnia Specjalna nr 2

Adres: ul. Angowicka 45

89-600 Chojnice

Zespół Szkół w Malachinie

Branżowa Szkoła I Stopnia im. Augustyna Szpręgi

Branżowa Szkoła I Stopnia specjalna im. Augustyna Szpręgi

Adres: Malachin, ul. Główna 11, 89-650 Czersk

Zespół Szkół w Brusach

Branżowa Szkoła I Stopnia im. Kazimierza Sikorskiego w Brusach

Adres: ul. Ogrodowa 2; 89-632 Brusy

Zespół Szkół w Chojnicach

Technikum im. Stefana Bieszka

Adres: ul. Nowe Miasto 4-6; 89-600 Chojnice

ZAŁĄCZNIK NR 3. REALIZATORZY BADANIA

Koordynator:

Jadwiga Pestka – Zastępca Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy w Chojnicach

Zespół:

- Beata Piwowarska – Kierownik Centrum Aktywizacji Zawodowej
- Sabina Mroczyńska – Koordynator Usług Rynku Pracy, Pośrednik pracy
- Joanna Domaros-Gierszewska - Specjalista ds. programów
- Aneta Kłopotek - Specjalista ds. programów
- Justyna Fierek - Specjalista ds. programów
- Jolanta Łupaczewska – Specjalista ds. programów
- Karolina Wysocka – Specjalista ds. programów
- Joanna Skiba – Specjalista ds. rozwoju zawodowego
- Aleksandra Lubecka-Ratajczak - Specjalista ds. programów
- Agnieszka Mischka – Doradca zawodowy
- Monika Pietrzak – Doradca zawodowy
- Monika Borzyszkowska – Doradca zawodowy
- Justyna Kloskowska – Pośrednik pracy
- Małgorzata Zakryś – Pośrednik pracy
- Patrycja Wierchanowska – Pośrednik pracy