

„Badania testowe stosowane w poradnictwie zawodowym”

Jolanta Kurowska



Badania testowe stosowane w poradnictwie zawodowym

▶ Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

▶ Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

▶ Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

Nazwisko:

Imię:

Data urodzenia (dzień/miesiąc/rok):

Data badania:

Wiek:

Płeć: kobieta/mężczyzna

Wykształcenie: wyższe magisterskie/wyższe licencjackie/średnie (w tym policealne)/zasadnicze/gimnazjalne/podstawowe

Zawód wyuczony:

Zawód wykonywany:

Miejsce zamieszkania (miejscowość):

Instrukcja.

Kwestionariusz ten zawiera 133 stwierdzenia dotyczące różnych zainteresowań, upodobań i preferencji.

Przy każdym z nich oceń, w jakim stopniu zgadzasz się, że stwierdzenie to odnosi się do Ciebie.

Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

- ▶ bada preferencje w zakresie zainteresowań typami czynności oraz warunków pracy; umożliwia wygenerowanie listy preferowanych i odradzanych zawodów.
- ▶ wersja papierowa i elektroniczna
- ▶ wersja dla dorosłych i młodzieży
- ▶ klient indywidualny / grupa klientów
- ▶ szacowany czas wykonania testu do 60 min.



Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

Składa się ze 133 stwierdzeń dotyczących różnych zainteresowań, upodobań i preferencji.

Przykładowe stwierdzenia:

Potrafię się skupić, nawet gdy wokół jest dużo ludzi.

Chętnie angażuję się w różne akcje charytatywne.

Nie mam zwyczaju planować swoich wydatków.

Łatwo wychwytyuję popełniane przez innych błędy językowe.

Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

Klient ma możliwość wyboru odpowiedzi:

1. *Zdecydowanie nie zgadzam się*
2. *Raczej nie zgadzam się*
3. *Trudno powiedzieć*
4. *Raczej zgadzam się*
5. *Zdecydowanie zgadzam się*



Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

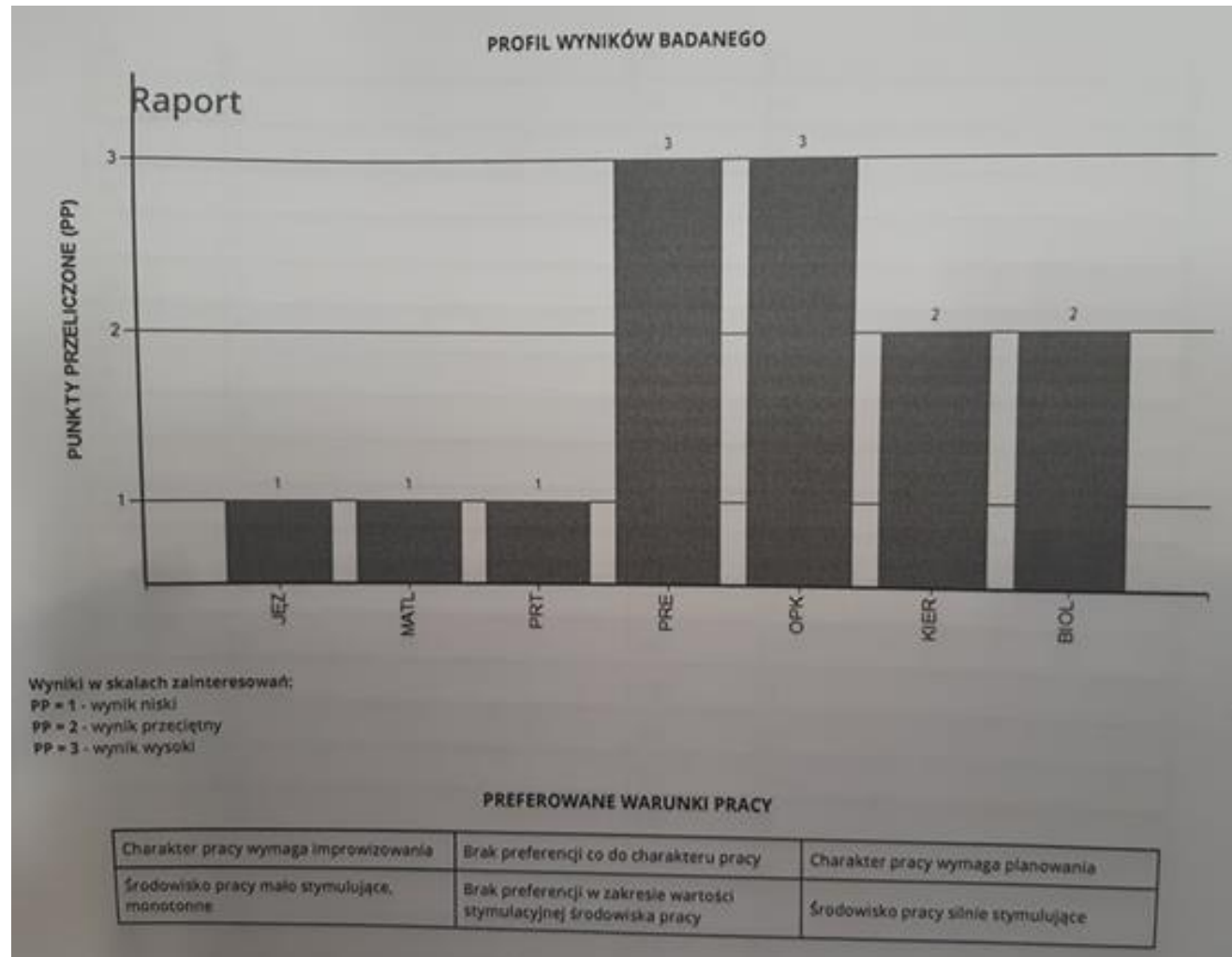
Test bada 7 grup zainteresowań:

- 1) Językowe
- 2) Matematyczno-logiczne
- 3) Praktyczno-techniczne
- 4) Praktyczno-estetyczne
- 5) Opiekuńczo-usługowe
- 6) Kierowniczo-organizacyjne
- 7) Biologiczne



Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji



Test WKP

Wielowymiarowy Kwestionariusz Preferencji

► PREFEROWANE WARUNKI PRACY:

- działanie w warunkach zmiennych, bogatych w stymulację zarówno fizyczną jak i społeczną

► PROPOZYCJE ZAWODÓW:

- zawody wymagające zmysłu estetycznego i sprawności manualnej: **charakteryzator, kucharz, kosmetyczka**
- zawody, o charakterze opiekuńczym lub usługowym: **salowa, sanitariusz, pielęgniarka**

Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych – wersja dla dorosłych

Test

Kwestionariusz zawiera stwierdzenia, które dotyczą różnych Pana (Pani) cech, zachowań i zainteresowań. Proszę przeczytać dokładnie wszystkie stwierdzenia i ocenić, w jakim stopniu są one prawdziwe w stosunku do Pana (Pani). Odpowiedzi proszę udzielić stosując poniższą skalę ocen:

1. zdecydowanie się nie zgadzam
2. raczej się nie zgadzam
3. trudno ocenić, ani się zgadzam, ani nie zgadzam
4. raczej się zgadzam
5. zdecydowanie się zgadzam

Nie należy stosować zbyt często oceny „3”, ponieważ dostarcza ona stosunkowo mało informacji. Proszę pamiętać, że nie ma „dobrych” czy „złych” odpowiedzi, ponieważ ludzie różnią się od siebie. Naturalnie udzielanie odpowiedzi na załączonej skali może być trudne w niektórych przypadkach: zachowanie i poglądy zmieniają się w zależności od sytuacji. Proszę jednak dokonać ogólnej oceny mówiącej jaki Pan jest (jaka Pani jest) zazwyczaj.

Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

- ▶ KZZ to narzędzie diagnostyczne, które służy do badania zainteresowań i preferencji zawodowych
- ▶ wersja papierowa i elektroniczna
- ▶ wersja dla dorosłych i młodzieży
- ▶ klient indywidualny / grupa klientów
- ▶ szacowany czas wykonania testu do 15-90 min.



Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

► Kwestionariusz składa się z:

- ✓ 224 pytań w wersji dla młodzieży
- ✓ 209 pytań w wersji dla dorosłych



► KZZ bada następujące zainteresowania zawodowe:

- | | | |
|------------------|-------------------|--------------------|
| 1. Artystyczne | 5. Konwencjonalne | 8. Perswazyjne |
| 2. Badawcze | 6. Mechaniczne | 9. Przedsiębiorcze |
| 3. Handlowe | 7. Opiekuńcze | 10. Realistyczne |
| 4. Komunikacyjne | | 11. Społeczne |

Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

Przykładowe stwierdzenia:

Umiem „postawić na swoim”.

Wykorzystuję pojawiające się okazje.

Od lat czytam swoich ulubionych poetów.

Nie lubię chodzić na koncerty do filharmonii.

Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

Klient ma możliwość wyboru odpowiedzi:

1. *Zdecydowanie nie zgadzam się*



2. *Raczej nie zgadzam się*

3. *Trudno ocenić, ani się zgadzam, ani nie zgadzam*

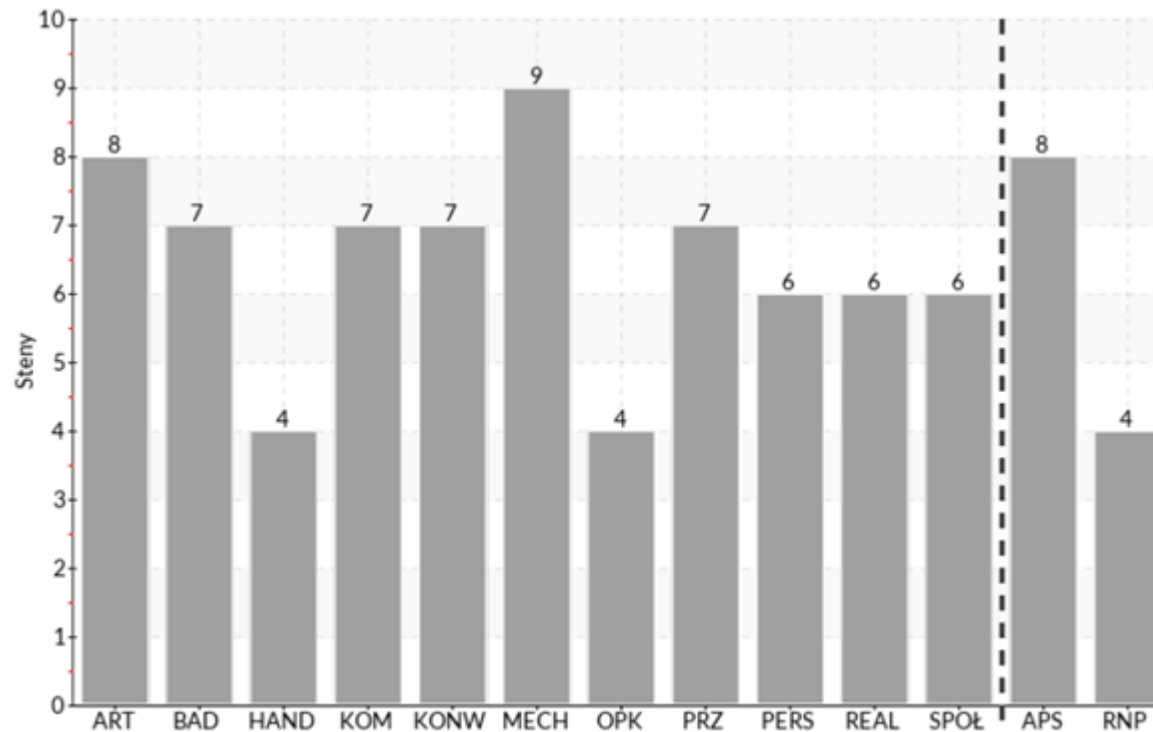
4. *Raczej zgadzam się*

5. *Zdecydowanie zgadzam się*

Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

Raport dla doradcy



Test KZZ

Kwestionariusz Zainteresowań Zawodowych

Raport dla klienta

WYNIKI

Wypełniłeś test mierzący Twoje zainteresowania zawodowe. Poniżej znajdują się uzyskane przez Ciebie wyniki uszeregowane od tych, które najbardziej Cię interesują, do tych najmniej interesujących.

Wyniki wysokie	
Skala Artystyczna	Jesteś osobą, dla której sztuka jest ważnym elementem życia i otoczenia. Masz dużą wyobraźnię i potrafisz tworzyć przedmioty i wytwory oryginalne, o artystycznym charakterze. Radość sprawia Ci też obcowanie z dziełami twórców. W pracy mógłbyś łączyć tę pasję z działaniami w innych sferach (np. organizując imprezy kulturalne lub działając w instytucjach związanych ze sztuką)
Skala Badawcza	Lubisz stawiać pytania i potrafisz rozwiązywać nawet złożone problemy. Masz otwarty umysł i ciekawi Cię otaczający świat. W pracy zawodowej możesz wykorzystywać te umiejętności na stanowiskach związanych z aktywnością badawczą, analityczną i naukową.
Skala Mechaniczna	Interesujesz się różnymi rodzajami prac ręcznych. Zrozumienie tego jak działają różne urządzenia nie sprawia Ci żadnych trudności. Dlatego dobrze radzisz sobie z ich obsługą, a nawet naprawą. Możesz to wykorzystać wybierając pracę związaną z obsługą, naprawą lub konstruowaniem różnych urządzeń lub narzędzi.

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji



Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Bada kompetencje, czyli zachowanie klienta w danej sytuacji,
jego wiedzę, umiejętności i postawę.



Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji



- ▶ wersja papierowa i elektroniczna
- ▶ wersja dla dorosłych i młodzieży powyżej 16 roku życia
- ▶ klient indywidualny / grupa klientów
- ▶ szacowany czas wykonania testu do 60 min.

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

NBK bada kompetencje:

- ▶ **osobiste** - samodzielna realizacja działań
- ▶ **społeczne** - jakość wykonania działań, współpraca, porozumiewanie się z innymi
- ▶ **menadżerskie** - planowanie, koordynowanie i skuteczne zarządzanie innymi

Doradca ma możliwość doboru pytań zależnie od tego, jakie kompetencje zamierza zbadać. Najczęściej stosowanym profilem do badania klienta jest profil podstawowy. Maksymalna liczba pytań - 52.

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Kompetencje wchodzące w skład profilu podstawowego

Symbol	Nazwa profilu kompetencyjnego	Kompetencja 1	Kompetencja 2	Kompetencja 3	Kompetencja 4	Kompetencja 5
PP	Profil podstawowy	<i>Sumienność w dążeniu do rezultatów</i>	<i>Gotowość do podnoszenia kwalifikacji</i>	<i>Otwartość na innych</i>	<i>Kreatywność w rozwiązywaniu problemów</i>	<i>Kierowanie</i>

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Klient ma możliwość wyboru odpowiedzi: najlepszej i najgorszej w danej sytuacji.

- W kolumnie "**Najgorsza odpowiedź**" zaznacz odpowiedź, która Twoim zdaniem opisuje najgorsze zachowanie w danej sytuacji.
- W kolumnie "**Najlepsza odpowiedź**" zaznacz odpowiedź, która Twoim zdaniem opisuje najlepsze zachowanie w danej sytuacji.

Jeśli w pytaniach pojawi się sytuacja, z którą nie spotykasz się w swojej pracy, postaraj się wyobrazić sobie taką sytuację i zaznacz te odpowiedzi, które Twoim zdaniem opisują najlepszą i najgorszą reakcję.



Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Przykładowe pytania

Analizując swoją pracę:

Treść odpowiedzi	Najgorsza odpowiedź	Najlepsza odpowiedź
Dostrzegając błędy, starasz się zaplanować zachowanie pozwalające na wykluczenie ich w przyszłości.		
Sporo czasu poświęcasz na wyłapywanie i zrozumienie przyczyn popełnianych przez Ciebie błędów.		
Starasz się nie myśleć o błędach, które popełniasz.		

Twoim zadaniem jest comiesięczne opłacanie rachunków domowych za czynsz oraz media (gaz, prąd, TV, telefon, internet). Robisz to następująco:

Treść odpowiedzi	Najgorsza odpowiedź	Najlepsza odpowiedź
Terminowo płacisz wszystkie rachunki.		
Największe rachunki płacisz zgodnie z terminem. Pozostałe kumulujesz.		
Kumulujesz wszystkie rachunki i idziesz na pocztę raz w miesiącu. Nie zważasz na fakt, że niektóre z nich będą zapłacone z opóźnieniem a niektóre za szybko.		

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

Kompetencja (symbol)	Poziom kompetencji	Opis wyniku
Gotowość do podnoszenia kwalifikacji (K3)	7 (Wysoki)	Poszukuje zadań, które mogą wzbogacić go o nowe umiejętności i wiedzę. Chętnie sprawdza nieznanne sposoby działania i zachęca do tego innych. Dopytuje współpracowników o ich doświadczenia i efektywne sposoby działania. Kiedy nie otrzymuje informacji zwrotnych, samodzielnie ich poszukuje. Nawet w trudnej i niejednoznacznej sytuacji potrafi wskazać zarówno wewnętrzne jak i zewnętrzne czynniki wpływające na wynik jego działań. Nawet pracując pod presją, poszukuje wiedzy z zakresu potrzebnych metod i narzędzi pracy. Wytrwale uczy się stosowania nowych narzędzi mimo występujących trudności. Analizuje przyczyny cudzych błędów, by uniknąć ich powielania.
Otwartość na innych (K10)	6 (Umiarkowany)	W sytuacjach standardowych nawiązuje relacje z nowymi osobami, chętnie mówi o sobie i wysłuchuje innych. Pamięta o ważnych dla innych sprawach, dopytuje o nie przy okazji kontaktu. W kontaktach z innymi okazuje wsparcie i zrozumienie, reaguje empatycznie, adekwatnie do emocji innych. Dostrzega i trafnie ocenia stany emocjonalne innych osób. Rozumie i szanuje perspektywę innych osób oraz uwzględnia ją w wypracowaniu rozwiązań. Trafnie oddziela problemy od osób. W ocenie skupia się na problemie i działaniu, a nie na wartościowaniu osoby. Zapewnia odpowiednie warunki do rozmowy z uwzględnieniem miejsca, czasu, dystansu fizycznego.
Kreatywność w rozwiązywaniu problemów (K6)	3 (Niski)	Rozpoznawanie istniejących problemów sprawia mu pewną trudność. Zdarza się, że wybiórczo zbiera informacje o problemie. Czasami rozwiązuje problem, opierając się na niekompletnych danych i nie uwzględnia podstawowej wiedzy dotyczącej problemu. Potrzebuje wsparcia zarówno w zakresie korzystania z różnych technik pracy nad problemem, jak i w zakresie zarządzania etapami pracy twórczej. Zdarza się, że nie dba o zapewnienie odpowiednich warunków do pracy twórczej. Czasami generuje małą liczbę pomysłów oraz unika zadań, w których byłby zmuszony do wypracowywania nowych koncepcji i rozwiązań. Generowane przez niego pomysły i rozwiązania bywają schematyczne i bardzo do siebie podobne. Rzadko rozwija cudze pomysły. Czasami, szukając rozwiązań, nie potrafi odroczyć fazy oceny pomysłów. Zdarza się, że na krytykę reaguje biernością lub agresją.

Test NBK

Narzędzie do Badania Kompetencji

- ▶ charakter opisowy
- ▶ przedstawia jakie kompetencje są na wysokim poziomie, a nad jakimi należy popracować
- ▶ opis sugeruje dalsze działania rozwojowe
- ▶ stanowi podstawę do określenia zawodów, w jakich posiadane kompetencje będą przydatne i najlepiej wykorzystane



Więcej informacji dostępnych na:

Pracownia Testów Psychologicznych sp. z o.o.

e-mail: pracownia@practest.com.pl



„Narzędzie informacji zawodowej Infodoradca+”

Sylwia Kamińska



INFOdoradca +

Rozwijanie, uzupełnienie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnienie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji

https://psz.praca.gov.pl

Wybierz urząd >

Informacje o Brexit | 19524 Zielona Linia | Infolinia Urzędu Pracy | Centrum pomocy | A | A+ | A++ | AA | AA | PL

WORTAL PUBLICZNYCH SŁUŻB ZATRUDNIENIA
Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej

Wpisz szukaną frazę **Szukaj**

100-lecie
Publicznych Służb Zatrudnienia
1919-2019

Dla bezrobotnych i poszukujących pracy

Dla pracodawców i przedsiębiorców

Rynek pracy

Oferty pracy

Kalendarz targów, giełd i szkoleń

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej > Strona główna

Oferty pracy, staże i praktyki zawodowe

Zgłoś ofertę pracy

Przejdź do swojego urzędu

Co? Jak? Gdzie? Kiedy?

Co? Jak? Gdzie? Kiedy?

Co? Jak? Gdzie? Kiedy?

Wybierz urząd >



Informacje o Brexit

19524
Zielona Linia



Infolinia Urzędu Pracy



Centrum pomocy

A

A+

A++

AA

AA



PL



WORTAL PUBLICZNYCH
SŁUŻB ZATRUDNIENIA

Ministerstwo Rodziny, Pracy i
Polityki Społecznej

Wpisz szukaną frazę



Szukaj

100 -lecie

Publicznych Służb
Zatrudnienia

1919-2019



Dla bezrobotnych i
poszukujących pracy



Dla pracodawców i
przedsiębiorców



Rynek pracy



Oferty pracy



Kalendarz targów, giełd
i szkoleń

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej > Rynek pracy

Rynek pracy

Bazy danych

- > Rejestr Instytucji Szkoleniowych
- > Rejestr Agencji Zatrudnienia
- > Klasyfikacja zawodów i specjalności
- > Baza standardów kompetencji/kwalifikacji zawodowych i modułowych programów szkoleń
- > Centralna Baza Ofert Pracy (CBOP)

Instytucje rynku pracy

- > Publiczne Służby Zatrudnienia
- > Ochotnicze Hufce Pracy
- > Agencje Zatrudnienia
- > Instytucje szkoleniowe
- > Instytucje Dialogu Społecznego i Partnerstwa Lokalnego

Fundusze

- > Fundusz Pracy
- > Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych
- > Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych

Stawki

861,40 zł

PODSTAWOWY ZASIĘK DLA BEZROBOTNYCH

1.033,70 zł

STYPENDIUM DLA BEZROBOTNEGO W
OKRESIE ODBYWANIA SZKOLENIA

430,70 zł

DODATEK AKTYWIZACYJNY

29.035,44 zł

ŚRODKI DLA BEZROBOTNEGO NA PODJĘCIE
DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Rejestry i bazy

Autor: Departament Rynku Pracy MRPiPS


Data publikacji: 29.04.2014 Data modyfikacji: 06.11.2014



Informacja o rejestrach, prowadzonych przez Ministra Pracy i Wojewódzkie Urzędy Pracy, dotyczących agencji zatrudnienia, instytucji szkoleniowych, klasyfikacji zawodów i specjalności oraz standardów kwalifikacji zawodowych i modułowych programów szkoleń.

Wyszukiwarka urzędów

Wpisz nazwę urzędu lub jego adres w pole wyszukiwania

 Szukaj

Rynek pracy


- > Akty prawne
- > Statystyki i analizy
- > Stawki, kwoty, wskaźniki
- > Strategie i dokumenty programowe
- > Publikacje
- > **Rejestry i bazy**
 - > Centralna Baza Ofert Pracy (CBOP)
 - > Rejestr Instytucji Szkoleniowych
 - > Rejestr Agencji Zatrudnienia
 - > Brexit - Działalność Agencji zatrudnienia
 - > **INFOdoradca+ Informacje o zawodach**
 - > Klasyfikacja zawodów i specjalności
 - > Katalog urzędów
 - > Programy aktywizacyjne i projekty

INFOdoradca+

INFOdoradca+ Informacje o zawodach

Nazwa lub kod zawodu

Podaj kod lub nazwę

 Szukaj

[A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J](#) [K](#) [L](#) [Ł](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [R](#) [S](#) [Ś](#) [T](#) [U](#) [W](#) [Z](#) [Ż](#)

Kod	Nazwa	
252101	Administrator baz danych	>
242111	Administrator bezpieczeństwa informacji (Inspektor ochrony danych)	>
333403	Administrator nieruchomości	>
351401	Administrator stron internetowych	>
252201	Administrator systemów komputerowych	>
351402	Administrator systemów poczty elektronicznej	>
252202	Administrator zintegrowanych systemów zarządzania	>
333101	Agent celny	>

INFOdoradca+



INFOdoradca⁺

PRZYKŁADOWY ZAWÓD

SPRZEDAWCA W BRANŻY PRZEMYSŁOWEJ

(522303)



INFOdoradca+

Sprzedawca w branży przemysłowej

Kod: 522303

 Pobierz całą kartę zawodu

➤ 1. Dane identyfikacyjne zawodu

➤ 2. Opis zawodu

➤ 3. Zadania zawodowe i wymagane kompetencje

➤ 4. Odniesienie do sytuacji zawodu na rynku pracy i możliwości doskonalenia zawodowego

➤ 7. Słownik

1. Dane identyfikacyjne zawodu




1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności)

Sprzedawca w branży przemysłowej 522303

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Ekspedient.
- Handlowiec.
- Specjalista do spraw handlowych.
- Specjalista do spraw sprzedaży.
- Sprzedawca.
- Sprzedawca artykułów technicznych.

Zaznacz, który zbiór informacji o zawodzie potrzebujesz:

- Podstawowy 
- Rozszerzony 
- Szczegółowy 

INFOdoradca+

1. Dane identyfikacyjne zawodu:

- ▶ nazwa i kod zawodu
- ▶ nazwy zwyczajowe zawodu
- ▶ usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD



INFOdoradca+

2. Opis zawodu:

- ▶ synteza zawodu
- ▶ opis pracy i sposobu jej wykonania
- ▶ środowisko pracy
- ▶ wymagania psychofizyczne i zdrowotne
- ▶ możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji
- ▶ wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie



2. Opis zawodu

2.1. Synteza zawodu

Sprzedawca w branży przemysłowej ² zajmuje się sprzedażą towarów ¹² przemysłowych w punktach handlu detalicznego ⁴ lub handlu hurtowego ⁵. Jest odpowiedzialny za obsługę klientów oraz prace związane z funkcjonowaniem punktu sprzedaży (hurtowni, sklepu, stoiska).

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

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

W swojej pracy **sprzedawca w branży przemysłowej** stosuje metody, techniki i procedury polegające m.in. na:

- składaniu zamówień na dostawę towarów,
- obsłudze klientów oraz udzielaniu informacji o sprzedawanych towarach,
- przyjmowaniu zamówień od klientów i kontaktowaniu się z firmami kurierskimi (w przypadku sprzedaży wysyłkowej),
- przyjmowaniu reklamacji oraz pośredniczeniu w ich wypełnianiu,
- dokumentowaniu obrotu towarowego,
- wykonywaniu operacji rachunkowo-kasowych,
- rozliczaniu i zabezpieczaniu utargu ¹³.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Praca **sprzedawcy w branży przemysłowej** może być wykonywana w specjalistycznych sklepach jedno- lub wielobranżowych, punktach sprzedaży lub sklepach wielkopowierzchniowych. Pomieszczenia, gdzie wykonywana jest praca, posiadają zazwyczaj oświetlenie dzienne i sztuczne oraz instalacje klimatyzacyjne (lub wentylacyjne).

Sporadycznie, w przypadku produktów o charakterze sezonowym, praca w zawodzie sprzedawca w branży przemysłowej może być wykonywana w tymczasowych punktach sprzedaży sezonowej (namioty handlowe, wiaty) lub na wolnym powietrzu.

Praca jest wykonywana w pozycji stojącej i siedzącej, wymaga również poruszania się oraz podnoszenia i przenoszenia rzeczy ciężkich.

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Sprzedawca w branży przemysłowej w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:

- komputer,
- specjalistyczne oprogramowanie handlowe,
- kasę fiskalną ⁷,
- telefon,
- drukarkę,
- czytnik kodów kreskowych,
- terminal kart płatniczych ¹¹,
- skaner,
- faks.

INFOdoradca+

3. Zadania zawodowe i wymagane kompetencje:

- ▶ zadania zawodowe
- ▶ kompetencje zawodowe
- ▶ kompetencje społeczne
- ▶ profil kompetencji kluczowych dla zawodu



3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **sprzedawca w branży przemysłowej** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Składanie zamówień towarów przemysłowych.
- Z2 Przyjmowanie dostaw towarów przemysłowych.
- Z3 Obsługiwanie klientów zgodnie ze standardami zapewniającymi jakość.
- Z4 Zawieranie transakcji sprzedaży i wydawanie dokumentów z nią związanych.
- Z5 Prowadzenie dokumentacji sprzedażowej i dokonywanie rozliczeń finansowych.
- Z6 Przyjmowanie reklamacji oraz pośredniczenie w ich załatwianiu.

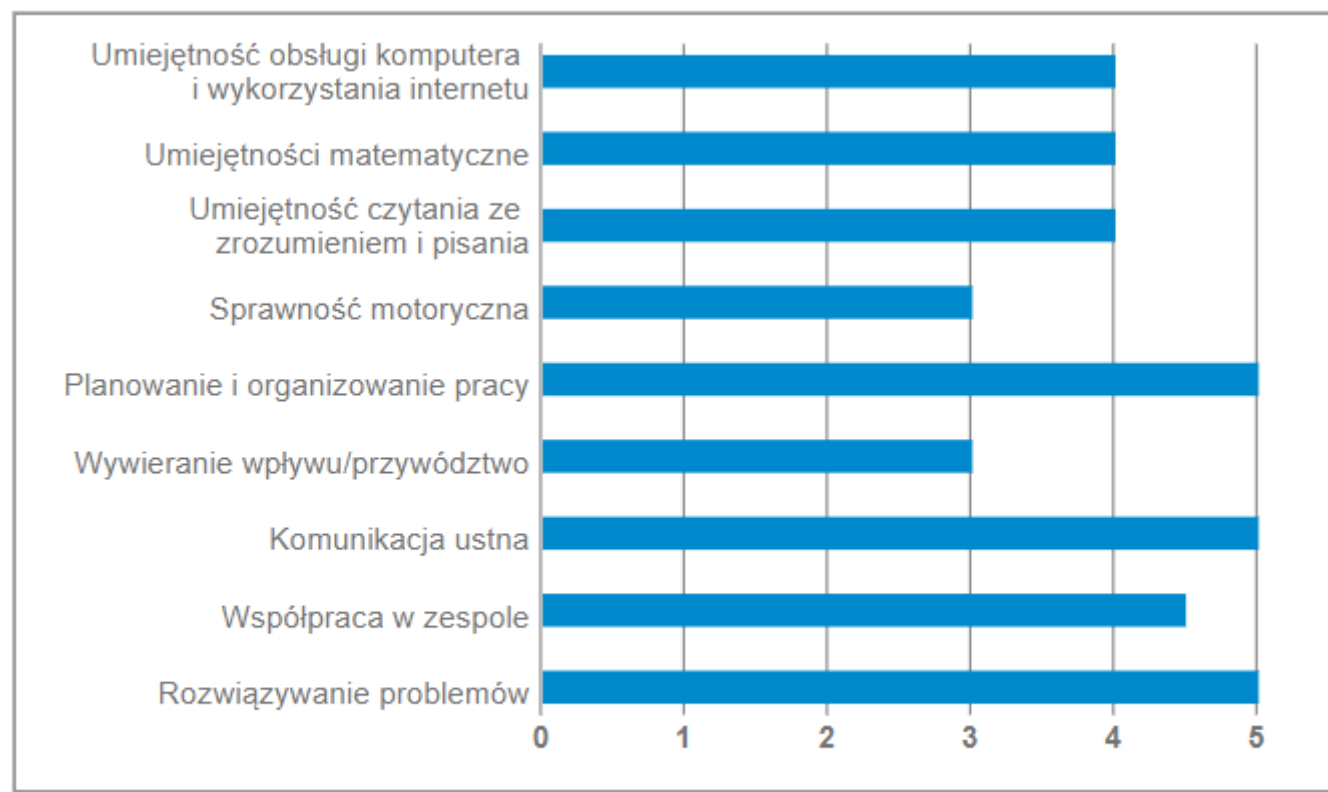
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Zamawianie i przyjmowanie towarów przemysłowych do sprzedaży

Kompetencja zawodowa Kz1: Zamawianie i przyjmowanie towarów przemysłowych do sprzedaży obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1	Składanie zamówień towarów przemysłowych
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none">• Czynniki wpływające na wybór dostawcy towarów przemysłowych;• Procedury zamawiania towarów przemysłowych;• Sposoby analizowania zapotrzebowania na konkretny <u>asortyment</u>¹ towarów.	<ul style="list-style-type: none">• Wybierać dostawcę towaru przemysłowego zapewniającego zaspokojenie potrzeb konsumentów oraz zysk;• Przygotowywać dokumentację i dokonywać zamówienia towarów;• Analizować zapotrzebowanie na dany asortyment.

3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu

Pracownik powinien mieć zdolność właściwego wykonywania zadań zawodowych i predyspozycje do rozwoju zawodowego. Dlatego wymaga się od niego odpowiednich kompetencji kluczowych. Zostały one zilustrowane w formie profilu (rys. 1) ukazującego wagę kompetencji kluczowych dla zawodu sprzedawca w branży przemysłowej.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu sprzedawca w branży przemysłowej

INFOdoradca+

4. Odniesienie zawodu do rynku pracy i możliwości doskonalenia zawodowego:

- ▶ możliwości podjęcia pracy w zawodzie
- ▶ zarobki osób wykonujących dany zawód
- ▶ instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzenie kompetencji w ramach zawodu
- ▶ możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie



4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Sprzedawca w branży przemysłowej może znaleźć pracę m.in. w punktach sprzedaży:

- detalicznej np. sklepy, hipermarkety,
- hurtowej i wysyłkowej,
- drobnodetalicznej, jak np. kioski,

lub jako przedstawiciel handlowy.

4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie

W zawodzie **sprzedawca w branży przemysłowej** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami. Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier, dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:

- z dysfunkcją narządu wzroku (04-O), jeśli posiadana wada jest skorygowana odpowiednimi szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi, które zapewnią ostrość widzenia,
- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R), która nie wyklucza stania i chodzenia, w tym samodzielnego przemieszczania się po zróżnicowanym terenie,
- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza wykonywania bardziej precyzyjnych czynności.

Niepełnosprawność kandydata do tego zawodu nie może wpływać na skuteczny kontakt interpersonalny, komunikację oraz funkcje poznawcze.

INFOdoradca+

5. Odniesienie do Europejskiej Klasyfikacji Umiejętności/Kompetencji, Kwalifikacji i Zawodów (ESCO)

6. Źródła dodatkowych informacji o zawodzie (regulacje prawne, literatura branżowa, zasoby internetowe)

7. Słownik (zawodoznawczy i branżowy)

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1.	Asortyment	Zestawienie rodzaju i gatunków produktów jakiegoś przedsiębiorstwa produkcyjnego albo wybór towarów dostępnych w przedsiębiorstwach handlowych.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Strzyżewska E.: Organizacja sprzedaży. Wydawnictwo eMPI2, Poznań 2009
2.	Branża przemysłowa	Zbiór podmiotów (przedsiębiorstw) oferujących produkty i/lub usługi przeznaczone do dalszego przetworzenia.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Strzyżewska E.: Organizacja sprzedaży. Wydawnictwo eMPI2, Poznań 2009
3.	Dowód sprzedaży	Dokument potwierdzający dokonanie zakupu towarów.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Wielgosik I.: Obsługa klientów. Prowadzenie sprzedaży. Tom 3. Wydawnictwo eMPI2, Poznań 2013
4.	Handel detaliczny	Rodzaj działalności handlowej; ostatnie ogniwo obrotu towarowego, przez które towar przechodzi bezpośrednio do konsumenta i oferuje zróżnicowane towary produkowane przez różnych producentów. Zadaniem handlu detalicznego jest zaopatrywanie konsumentów w dobra służące zaspokajaniu ich potrzeb, w miejscach najbardziej dla nich dogodnych.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Strzyżewska E.: Organizacja sprzedaży. Wydawnictwo eMPI2, Poznań 2009

INFOdoradca+

Przygotowana baza jest źródłem:

- ▶ wiedzy na temat zawodów dla różnych grup odbiorców
- ▶ przydatnych informacji o zawodach w poradnictwie i doradztwie zawodowym
- ▶ wiedzy o rynku pracy w Polsce

INFOdoradca⁺



Więcej informacji dostępnych na:

<https://psz.praca.gov.pl/infodoradca>

<http://www.infodoradca.edu.pl>

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

The background features abstract, overlapping geometric shapes in various shades of green, ranging from light lime to dark forest green. These shapes are primarily located on the right side of the frame, creating a modern, layered effect. The text is centered horizontally and rendered in a bold, dark green, sans-serif typeface.