

Hatályos: 2016.09.01-től

A 286. sorszámú Kereskedelmi képviselő megnevezésű szakképesítés szakmai és vizsgakövetelménye

1. AZ ORSZÁGOS KÉPZÉSI JEGYZÉKBEN SZEREPLŐ ADATOK

- 1.1. A szakképesítés azonosító száma: 54 341 02
- 1.2. Szakképesítés megnevezése: Kereskedelmi képviselő
- 1.3. Iskolai rendszerű szakképzésben a szakképzési évfolyamok száma: 2
- 1.4. Iskolarendszeren kívüli szakképzésben az óraszám: 800-1000

2. EGYÉB ADATOK

- 2.1. A képzés megkezdésének feltételei:
 - 2.1.1. Iskolai előképzettség: érettségi végzettség
 - 2.1.2. Bemeneti kompetenciák: -
- 2.2. Szakmai előképzettség: -
- 2.3. Előírt gyakorlat: -
- 2.4. Egészségügyi alkalmassági követelmények: szükségesek
- 2.5. Pályaalkalmassági követelmények: -
- 2.6. Elméleti képzési idő aránya: 60 %
- 2.7. Gyakorlati képzési idő aránya: 40 %
- 2.8. Szintvizsga: -
- 2.9. Az iskolai rendszerű képzésben az összefüggő szakmai gyakorlat időtartama:
5 évfolyamos képzés esetén a 10. évfolyamot követően 140 óra, a 11. évfolyamot követően 140 óra
2 évfolyamos képzés esetén az első szakképzési évfolyamot követően 160 óra

3. PÁLYATÜKÖR

- 3.1. A szakképesítéssel legjellemzőbben betölthető munkakör(ök), foglalkozás(ok)

	A	B	C
3.1.1.	FEOR száma	FEOR megnevezése	A szakképesítéssel betölthető munkakör(ök)
3.1.2.	3624	Ügynök (a biztosítási ügynök kivételével)	Áruforgalmazó ügynök
3.1.3.			Áruterítő ügynök
3.1.4.			Kereskedelmi ügynök
3.1.5.	3622	Kereskedelmi ügyintéző	Kereskedelmi ügyintéző
3.1.6.			Értékesítési munkatárs (kereskedelmi)
3.1.7.			Kereskedelmi asszisztens

- 3.2.A szakképesítés munkaterületének rövid leírása

A kereskedelmi képviselő a vállalkozásnál kereskedelmi tevékenységekkel kapcsolatos ügyeket intéz, különböző

Hatályos: 2016.09.01-től

árakat és szolgáltatásokat ad el, kereskedelmi ügyleteket közvetít. Az eladó és a vevő között, cégképviselőt lát el.

A szakképesítéssel rendelkező képes:

- piacok kutatására, információk beszerzésére és elemzésére, hiánycikkek felkutatására, elfekvő készletekre értékesítési lehetőségek keresésére;
- vevői célcsoport meghatározására,
- ügyfelek igényeinek felmérésére,
- minél szélesebb ismeretségi kör kialakítására, az információk gyors beszerzésére;
- tanácsadásra, termékek, szolgáltatások bemutatására, árpolitika kialakítására;
- szervezetének képviselőjére különböző kiállításokon, vásárokon, szakmai rendezvényeken,
- új üzleti kapcsolatok teremtésére és kiépítésére, a régi partnerkapcsolatok fenntartására és ápolására;
- ügyfelek, partnerek szakmai tanácsokkal való ellátására,
- a lehetséges ügyfelek folyamatos tájékoztatására a termékekről, szolgáltatásokról,
- mintadarabok, katalógusok és egyéb reklámanyagok bemutatására, az általa képviselt termék vagy szolgáltatás vonzó tulajdonságainak, előnyeinek ismertetésére;
- az ügyfelek véleményének és igényeinek továbbítására a gyártók, illetve a szolgáltatók felé
- kis- és nagykereskedelmi és üzleti vállalkozásoknak rendelések szerzésére, áruk értékesítésére;
- ügyletek előkészítésére, üzletek megkötésére, ajánlatok készítésére, összegyűjtésére, illetve a megrendelések továbbítására a megbízó számára;
- partnerekkel, ügyfelekkel, vevőkkel való kapcsolattartásra, címlista összeállítására
- polcszerviz és értékesítés helyi eladásösztönzésre

3.3. Kapcsolódó szakképesítések

	A	B	C
3.3.1.	A kapcsolódó szakképesítés, részsakképesítés, szakképesítés-ráépülés		
3.3.2.	azonosító száma	megnevezése	a kapcsolódás módja
3.3.3.	54 341 01	Kereskedő	azonos ágazat
3.3.4.	34 341 01	Eladó	azonos ágazat
3.3.5.	34 215 04	Virágkötő és virágkereskedő	azonos ágazat

4. SZAKMAI KÖVETELMÉNYEK

	A	B
4.1.	A szakképesítés szakmai követelménymoduljainak az állam által elismert szakképesítések szakmai követelménymoduljairól szóló kormányrendelet szerinti	
4.2.	azonosító száma	megnevezése
4.3.	11718-16	Az üzleti levelezés és kommunikáció
4.4.	11992-16	Kereskedelmi ismeretek
4.5.	12057-16	Kereskedelmi gazdálkodás
4.6.	10031-16	A főbb árucsoportok forgalmazása
4.7.	10032-12	Marketing
4.8.	10033-16	A Vállalkozási, vezetési ismeretek
4.9.	11880-16	A tárgyalási és üzletkötési technikák
4.10.	11498-12	Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)

Hatályos: 2016.09.01-től

4.11.	11499-12	Foglalkoztatás II.
-------	----------	--------------------

5. VIZSGÁZTATÁSI KÖVETELMÉNYEK

5.1. A komplex szakmai vizsgára bocsátás feltételei:

Az iskolarendszeren kívüli szakképzésben az 5.2. pontban előírt valamennyi modulzáró vizsga eredményes letétele.

Az iskolai rendszerű szakképzésben az évfolyam teljesítését igazoló bizonyítványban foglaltak szerint teljesített tantárgyak – a szakképzési kerettantervben meghatározottak szerint – egyenértékűek az adott követelménymodulhoz tartozó modulzáró vizsga teljesítésével.

5.2. A modulzáró vizsga vizsgatevékenysége és az eredményesség feltétele:

	A	B	C
5.2.1.	A szakképesítés szakmai követelménymoduljainak		
5.2.2.	azonosító száma	megnevezése	a modulzáró vizsga vizsgatevékenysége
5.2.3.	11718-16	Az üzleti levelezés és kommunikáció	gyakorlati
5.2.4.	11992-16	Kereskedelmi ismeretek	szóbeli
5.2.5.	12057-16	Kereskedelmi gazdálkodás	írásbeli
5.2.6.	10031-16	A főbb árucsoportok forgalmazása	szóbeli vagy gyakorlati
5.2.7.	10032-12	Marketing	szóbeli
5.2.8.	10033-16	A Vállalkozási, vezetési ismeretek	írásbeli vagy szóbeli
5.2.9.	11880-16	A tárgyalási és üzletkötési technikák	gyakorlati
5.2.10.	11498-12	Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)	írásbeli
5.2.11.	11499-12	Foglalkoztatás II.	írásbeli

Egy szakmai követelménymodulhoz kapcsolódó modulzáró vizsga akkor eredményes, ha a modulhoz előírt feladat végrehajtása legalább 51%-osra értékelhető.

5.3. A komplex szakmai vizsga vizsgatevékenységei és vizsgafeladatai:

5.3.1. Gyakorlati vizsgatevékenység

A) A vizsgafeladat megnevezése: Üzletlátogatás kapcsán felmerülő gyakorlati feladatok bemutatása. Bolti képviselői munka gyakorlati lépéseinek, feladatainak bemutatása

A vizsgafeladat ismertetése: Egy konkrét boltlátogatás munkafolyamatának teljes elvégzése, egy új termék értékesítésének kivitelezése, szóban történő bemutatása, az alábbi témakörökből húzott feladatléírás alapján:

- Eladandó termék bemutatás, termékelőnyök, eladási érvek bemutatása
- Boltban végzendő képviselői munka lépéseinek bemutatása
- Az értékesítési munka kapcsán felmerülő problémák helyzeti kezelése
- Boltlátogatás, eladás lezárása
- A képviselő bolti munkájával kapcsolatos adminisztrációs feladatok bemutatása
- Utánkövetés, az ismételt látogatás feladatai

A vizsgafeladat időtartama: 20 perc

A vizsgafeladat értékelési súlyaránya: 30%

Hatályos: 2016.09.01-től

B) A vizsgafeladat megnevezése: Tárgyalási és üzletkötési technikák

A vizsgafeladat ismertetése: Tárgyalási és üzletkötési technikák két témaköréből húzott feladatléírás alapján történő szóbeli bemutatása.

- Tárgyalás 8 lépésének kifejtése
- Haszonérvelés fogalmának, előnyeinek bemutatása
- Kölcsönösen előnyös üzleti megállapodás szabályainak bemutatása
- Kifogáskezelés menetének bemutatása
- Tárgyalás lezárásának feladatai
- Ajánlattétel szabályai, kivitelezés

A vizsgafeladat időtartama: 20 perc

A vizsgafeladat értékelési súlyaránya: 25%

5.3.2. Központi írásbeli vizsga

A vizsgafeladat megnevezése: A kereskedelmi vállalkozás gazdálkodása és működtetése

A vizsgafeladat ismertetése: Az írásbeli központilag összeállított vizsgakérdések a 4. Szakmai követelmények fejezetben megadott követelménymodulok alábbi témakörökből választott ismereteket tartalmaznak:

- A vállalkozási formák és azok jellemzői
- Vállalkozások alapítása és megszüntetése
- A vállalkozás működéséhez szükséges tárgyi- személyi feltételek
- Az üzleti terv tartalma, felépítése
- A vállalkozások erőforrásai, és vagyona
- Árképzés, árkalkuláció
- A forgalom-alakulás, gazdálkodás értékeléséhez szükséges alapvető statisztikai elemzési módszerek
- A szükséges létszám és munkakörök megállapításának szempontjai, létszámgazdálkodás mutatói, teljesítménymutatók és értelmezésük
- A munkaszereződések megkötésére, felbontására vonatkozó jogszabályok Készletgazdálkodás, mutatószámai, értelmezésük, hatásuk az eredményre
- Költséggazdálkodás mutatószámai, értelmezésük
- Az eredmény keletkezése, megállapítása, elemzése
- Az eredmény kimutatás adatainak értelmezése, felhasználása a vállalkozói döntés folyamatában
- Áruforgalmi jelentés szerepe, tartalma
- A vállalkozásokra vonatkozó adójogszabályok

A vizsgafeladat időtartama: 120 perc

A vizsgafeladat értékelési súlyaránya: 15%

5.3.3. Szóbeli vizsgatevékenység

A) A vizsgafeladat megnevezése: Kereskedelmi marketing

A vizsgafeladat ismertetése: Válaszadás a szakmai követelmények alapján összeállított, előre kiadott tételsorokból húzott kérdésekre. A szóbeli központilag összeállított vizsga kérdései a 4. Szakmai követelmények fejezetben megadott követelménymodulok alábbi témaköreit tartalmazzák:

- A piac, típusai, szereplői
- A piackutatás, céljai, módszerei
- A piac elemei, működési mechanizmusa
- A piac elemzésének módszerei
- A piacszegmentálás módszerei
- A fogyasztói szokások felmérésének módszerei
- A termékpolitika és termékfejlesztés fogalma, célja, módszerei
- A termék-életgörbe szakaszai

Hatályos: 2016.09.01-től

Az árpolitika, árstratégia és ártaktika, módszerei, eszközei
A beszerzési és eladási csatornák jelentősége, szereplői
A reklámtevékenység megtervezésének szempontjai, folyamata
A reklám- és értékesítési akciók szervezésének szempontjai, folyamata
Az értékesítést ösztönző módszerek
A PR alapvető eszközei, funkciói
A személyes eladás módszerei
A szponzorálás, célja, fajtái

A vizsgafeladat időtartama: 25 perc (felkészülési idő 15 perc, válaszadási idő 10 perc)

A vizsgafeladat értékelési súlyaránya: 15 %

B) A vizsgafeladat megnevezése: Árufőcsoportok forgalmazása

A vizsgafeladat ismertetése: Válaszadás a vizsgakövetelmények alapján összeállított, előre kiadott tételsorokból húzott kérdésekre. A szóbeli központilag összeállított vizsga kérdései a 4. Szakmai követelmények fejezetben megadott követelménymodulok alábbi témaköreit tartalmazzák:

Az élelmiszer termékek választékáról a vevő tájékoztatása, felhasználására, tárolására vonatkozó tanácsadás

A vegyi áru termékek választékáról a vevő tájékoztatása, felhasználására, tárolására vonatkozó tanácsadás

A műszaki termékek választékáról a vevő tájékoztatása, vásárlói döntésben való segítése. A vásárló tájékoztatása a műszaki cikkek értékesítéséhez kapcsolódó szolgáltatásokról, az igénybevétel feltételeiről.

A bútorok választékáról a vevő tájékoztatása, vásárlói döntésben való segítése. A vásárló tájékoztatása a bútorok értékesítéséhez kapcsolódó szolgáltatásokról, az igénybevétel feltételeiről.

A lakástextíliák választékáról a vevő tájékoztatása, anyagszükséglet meghatározása, kezelési tanácsadás

A ruházati és lábbeli termékek választékáról a vevő tájékoztatása, méretjelölésének értelmezése, kezelési-, használati tanácsadás

A vizsgafeladat időtartama: 25 perc (felkészülési idő 15 perc, válaszadási idő 10 perc)

A vizsgafeladat értékelési súlyaránya: 15 %

5.4. A vizsgatevékenységek szervezésére, azok vizsgaidőpontjaira, a vizsgaidőszakokra, a vizsgatevékenységek vizsgatételeire, értékelési útmutatóira és egyéb dokumentumaira, a vizsgán használható segédeszközökre vonatkozó részletes szabályok:

A szakképesítéssel kapcsolatos előírások a <http://nive.hu/> című weblapon érhetők el a Vizsgák menüpontban

5.5. A szakmai vizsga értékelésének a szakmai vizsgaszabályzattól eltérő szempontjai: -

6. ESZKÖZ- ÉS FELSZERELÉSI JEGYZÉK

A	
6.1.	A képzési és vizsgáztatási feladatok teljesítéséhez szükséges eszközök minimumát meghatározó eszköz- és felszerelési jegyzék
6.2.	Árutároló és bemutató berendezések
6.3.	Mérőeszközök
6.4.	Pénztárgép
6.5.	Hűtőberendezés
6.6.	Árumozgató gépek, eszközök
6.7.	Irodai gépek, eszközök, berendezések
6.8.	Kódleolvasó
6.9.	Számítógép internetkapcsolattal, nyomtató, szkennel
6.10.	Telefon, fax
6.11.	Formanyomtatványok, bizonylatok

Hatályos: 2016.09.01-től

7. EGYEBEK

Be kell számítani a 11992-16 Kereskedelmi ismeretek modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába a 34 341 01 Eladó vagy az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

Be kell számítani a 10031-16 A főbb árucsoportok forgalmazása modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába a 34 341 01 Eladó vagy az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

Be kell számítani a 12057-16 Kereskedelmi gazdálkodás modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

Be kell számítani a 10032-12 Marketing modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

Be kell számítani a 10033-16 A Vállalkozási, vezetési ismeretek modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

Be kell számítani a 11718-16 Üzleti levelezés, kommunikáció modul a képzésbe, a modulzáró- vizsgába az 54 341 01 Kereskedő szakmai bizonyítvánnyal rendelkező részére.

A 315/2013. (VIII.28.) Kormányrendelet 7§ (4) alapján a 34 341 01 Eladó szakképesítés birtokában a vizsgázót kérelmére mentesíteni kell a szóbeli vizsgafeladat B) vizsgarészének letétele alól. A vizsgafeladat eredményének megállapításakor az Eladó szakképesítés szakmai vizsga törzslapjának – kérelemhez csatolt - hiteles másolatát kell alapul venni.

A 315/2013. (VIII.28.) Kormányrendelet 7§ (4) alapján az 54 341 01 Kereskedő szakképesítés birtokában a vizsgázót kérelmére mentesíteni kell az írásbeli vizsgafeladat, valamint a szóbeli vizsgafeladat A) és B) vizsgarészeinek letétele alól. A vizsgafeladatok eredményének megállapításakor a Kereskedő szakképesítés szakmai vizsga törzslapjának – kérelemhez csatolt - hiteles másolatát kell alapul venni.