



1. A SZAKKÉPESÍTÉS MEGNEVEZÉSE

54 341 02 Kereskedelmi képviselő

2. A SZAKKÉPESÍTÉS MEGNEVEZÉSÉNEK FORDÍTÁSA

Sales representative

(A MEGNEVEZÉS FORDÍTÁSA TÁJÉKOZTATÓ JELLEGŰ)

3. A KÉSZSÉGEK ÉS KOMPETENCIÁK LEÍRÁSA

A szakember képes:

- piacok kutatására, információk beszerzésére és elemzésére, hiánycikkek felkutatására, elfekvő készletre, 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 ismertetése;
- az ügyfelek véleményének és igényeinek továbbítására a gyártók, illetve a szolgáltatók felé;
- kis- és nagykereskedelmi és üzleti vállalkozásoknak rendeléseknek szerzésére, áruk értékesítésére;
- ügyletek előkészítésére, ügyletek megkötésére, ajánlatok készítésére, összegyűjtésére, illetve a megrendelések továbbítására a megbízó számára;
- partnerekkel, ügyfelekkel, vevőkkel való kapcsolattartásra, címlista összeállítására;
- polcszerviz és értékesítés helyi eladásosztályozására.

4. A BIZONYÍTVÁNY TULAJDONOSA ÁLTAL BETÖLTHETŐ FOGLALKOZÁSOK KÖRE

3624 Ügynök (a biztosítási ügynök kivételével)
3622 Kereskedelmi ügyintéző

(*) Megjegyzések:

Jelen dokumentum célja, hogy kiegészítő információkat nyújtson az adott bizonyítványról, önmagában nem szolgál a szakképesítés érvényes bizonyítványaként. Az űrlap formátumának alapját a következő dokumentumok adják:

„93/C 49/01 of 3 December 1992 on the transparency of qualifications” (93/C 49/01 számú 1992. dec. 3-ai Tanácsi Határozat a szakképesítések átlát-hatóságáról), „Council Resolution 96/C 224/04 of 15 July 1996 on the transparency of vocational training certificates” (96/C 224/04 számú, 1996. július 15-ei Tanácsi Állásfoglalás a szakképzési bizonyítványok átláthatóságáról), „Recommendation 2001/613/EC of the European Parliament and of the Council of 10 July 2001 on mobility within the Community for students, persons undergoing training, volunteers, teachers and trainers” (2001/613/EC számú 2001. július 10-ei Európai Parlamenti és Tanácsi Ajánlás a tanulók, gyakorlati képzésben résztvevő személyek, önkéntesek, tanárok és képzők, oktatók közösségen belüli mobilitására).

Az átláthatóságról további információk érhetők el: <http://europass.cedefop.europa.eu/>

©European Communities 2002 ©

5. A BIZONYÍTVÁNY HIVATALOS ALAPJA

A bizonyítványt kiállító szerv neve és státusza	A bizonyítvány elismeréséért felelős nemzeti hatóság neve és státusza Nemzetgazdasági Minisztérium																										
A bizonyítvány szintje (nemzeti vagy nemzetközi) OKJ szakképesítési szint: 54 emeltszint szakképesítés, amely érettségi végzettséghez kötött és elsősorban iskolai rendszerű szakképzésben szerezhető meg ISCED2011 kód: 4 MKKR szint: 5 EKKR szint: 5	Osztályzási skála/Vizsgakövetelmények Ötfokú: 5 jeles 4 jó 3 közepes 2 elégséges 1 elégtelen																										
A bizonyítvány sorozatjele: PT K sorszáma: 123456 A bizonyítvány kiállításának időpontja: 2023.10.02	A vizsgatevékenységeken elért eredmények és százalékos arányuk a komplex érdemjegyben <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">Központi írásbeli</td> <td style="width: 45%;">A kereskedelmi vállalkozás gazdálkodása és működtetése</td> <td style="width: 10%;">5</td> <td style="width: 30%;">15.00</td> </tr> <tr> <td>Szóbeli</td> <td>Kereskedelmi marketing</td> <td>5</td> <td>15.00</td> </tr> <tr> <td>Szóbeli</td> <td>Árufőcsoportok forgalmazása</td> <td>5</td> <td>15.00</td> </tr> <tr> <td>Gyakorlati</td> <td>Üzletlátogatás kapcsán felmerülő gyakorlati feladatok bemutatása. Bolti képviselői munka gyakorlati lépéseinek, feladatainak bemutatása</td> <td>5</td> <td>30.00</td> </tr> <tr> <td>Gyakorlati</td> <td>Tárgyalási és üzletkötési technikák</td> <td>5</td> <td>25.00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">A komplex szakmai vizsgán elért eredmény osztályzattal</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </table>			Központi írásbeli	A kereskedelmi vállalkozás gazdálkodása és működtetése	5	15.00	Szóbeli	Kereskedelmi marketing	5	15.00	Szóbeli	Árufőcsoportok forgalmazása	5	15.00	Gyakorlati	Üzletlátogatás kapcsán felmerülő gyakorlati feladatok bemutatása. Bolti képviselői munka gyakorlati lépéseinek, feladatainak bemutatása	5	30.00	Gyakorlati	Tárgyalási és üzletkötési technikák	5	25.00	A komplex szakmai vizsgán elért eredmény osztályzattal		5	
Központi írásbeli	A kereskedelmi vállalkozás gazdálkodása és működtetése	5	15.00																								
Szóbeli	Kereskedelmi marketing	5	15.00																								
Szóbeli	Árufőcsoportok forgalmazása	5	15.00																								
Gyakorlati	Üzletlátogatás kapcsán felmerülő gyakorlati feladatok bemutatása. Bolti képviselői munka gyakorlati lépéseinek, feladatainak bemutatása	5	30.00																								
Gyakorlati	Tárgyalási és üzletkötési technikák	5	25.00																								
A komplex szakmai vizsgán elért eredmény osztályzattal		5																									
Tovább lépés az oktatás következő szintjére felsőfokú oktatásba	Nemzetközi megállapodások																										
Szakképzés folyamatára vonatkozó egyéb információ																											
Jogi alap 2011. évi CLXXXVII. törvény a szakképzésről 29/2016 (VIII.26.) NGM rendeletben kiadott szakmai és vizsgakövetelmény.																											

6. A BIZONYÍTVÁNY MEGSZERZÉSÉNEK HIVATALOSAN ELISMERT MÓDJAI

A szakmai elméleti és gyakorlati oktatás leírása	A teljes program százalékában %	Időtartam (órák/hetek/hónapok/évek)
Iskolai/képző központ alapú	Elmélet: 60 % Gyakorlat: 40 %	
Munkahelyi alapú		
Akkreditált előzetes képzettség		
Teljes képzési idő		2 év

Belépési követelmények:

- Érettségi végzettség
- Egészségügyi alkalmassági követelmények szükségesek

Szakmai követelmény modulok:

11718-16 Az üzleti levelezés és kommunikáció
11992-16 Kereskedelmi ismeretek
12057-16 Kereskedelmi gazdálkodás
10031-16 A főbb árucsoportok forgalmazása
10032-12 Marketing
10033-16 A vállalkozási, vezetési ismeretek
11880-16 A tárgyalási és üzletkötési technikák
11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)
11499-12 Foglalkoztatás II

Jelen bizonyítvány kiegészítő a Nemzeti Referencia Központ és a Nemzeti Europass Központ honlapjain közzétett kitöltési útmutató alapján került elkészítésre.

Nemzeti Referencia Központ – NSZFH – <http://nrk.nive.hu>

A vizsgaszervező vezetője:
Kiállítás dátuma: 2023.10.02

P. H.