

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie  
za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

# INFORMACJA O ZAWODZIE

## Demonstrator wyrobów

(524201)



**Demonstratorzy wyrobów**

**Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej rozpowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

# INFORMACJA O ZAWODZIE

## Demonstrator wyrobów (524201)

### Demonstratorzy wyrobów

**Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy**

Publikacja opracowana w ramach projektu **Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

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

PROJEKT NR: POWR.02.04.00-00-0060/16-00

**Partnerzy projektu INFODORADCA+:**

- DORADCA Consultants Ltd Sp. z o.o., Gdynia
- Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom
- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
- Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
- PBS Sp. z o.o., Sopot

**INFORMACJA O ZAWODZIE**

**Demonstrator wyrobów (524201)**

© Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2018

**Kopiowanie i rozpowszechnianie w całości lub w części dozwolone wyłącznie za podaniem źródła.**

ISBN 978-83-7789-495-8 [536]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce wykonane przez zespół ekspercki.



## SPIS TREŚCI

<b>1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU .....</b>	<b>3</b>
1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności).....	3
1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu.....	3
1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD .....	3
1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący.....	3
<b>2. OPIS ZAWODU .....</b>	<b>4</b>
2.1. Synteza zawodu.....	4
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania.....	4
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy).....	5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	7
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie.....	8
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji .....	9
2.7. Zawody pokrewne .....	10
<b>3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE .....</b>	<b>10</b>
3.1. Zadania zawodowe.....	10
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowywanie, prowadzenie demonstracji oraz sprzedaży demonstrowanych wyrobów.....	10
3.3. Kompetencje społeczne.....	12
3.4. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	12
3.5. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji.....	13
<b>4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO .....</b>	<b>13</b>
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie.....	13
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.....	14
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów.....	15
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	16
<b>5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO) .....</b>	<b>16</b>
<b>6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE .....</b>	<b>17</b>
<b>7. SŁOWNIK POJĘĆ .....</b>	<b>19</b>
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze) .....	19
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe) .....	21

## 1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

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

Demonstrator wyrobów 524201

### 1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Konsultant do spraw sprzedaży bezpośredniej.
- Pracownik promocji.
- Pracownik sprzedaży bezpośredniej.
- Prezenter produktów.
- Prezenter usług.

### 1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 5242 Sales demonstrators.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja S – Pozostała działalność usługowa.

### 1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący

#### Notka metodologiczna

Opis informacji o zawodzie opracowano na podstawie:

- analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe) oraz źródeł internetowych,
- wyników badań i analiz prowadzonych w projekcie PO KL (2011–2013) „Rozwijanie zbioru krajowych standardów kompetencji zawodowych wymaganych przez pracodawców”,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Wortalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. spraw walidacji i jakości informacji o zawodach.

#### Autorzy i eksperci opiniujący

##### *Zespół Ekspercki:*

- Magdalena Bujniewicz – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Wacław Galewski – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Beata Kiecana – Mary Kay Cosmetics Polska, Warszawa.
- Dorota Szwarc – Wellstar sp.k. i Forever Living Products Poland sp. z o.o., Warszawa.

##### *Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:*

- Małgorzata Domańska-Plichta – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Magdalena Jackman – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Ryszard Pieńkowski – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Sebastian Stefański – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Daria Świsulska – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Mirosław Żurek – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

**Recenzenci:**

- Krzysztof Hasiuk – Ekspert niezależny, Bojano.
- Marta Markowicz – Avon Cosmetics Polska sp. z o.o., Malbork.

**Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:**

- Witold Choiński – Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa.
- Grzegorz Sołtysiak – Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych, Warszawa.

**Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 r.**

**WAŻNE:**

W tekście opisu informacji o zawodzie występują podkreślenia wybranych określeń wraz z indeksem górnym, który wskazuje numer definicji w słowniku branżowym w punkcie 7.2.

## 2. OPIS ZAWODU

### 2.1. Synteza zawodu

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

### 2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

**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.

Prezentacje wykonywane przez demonstratora wyrobów muszą być przygotowywane z uwzględnieniem:

- ilości miejsca do dyspozycji demonstratora,
- liczby osób znajdujących się w budynku lub na terenie,
- liczby potencjalnych uczestników prezentacji,
- temperatury otoczenia,
- natężenia światła,
- natężenia dźwięku,
- zapewnienia odstępu do wody bieżącej (jeśli to konieczne) przy prezentacji np. kosmetyków,
- zasilenia w energię elektryczną potrzebną do użycia produktów i środków audiowizualnych<sup>8</sup>.

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 rekojmi<sup>6</sup> 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<sup>7</sup>.

Podczas całego procesu pracy demonstrator wyrobów dba o powierzony wyrób oraz bezpieczeństwo klientów. Zobligowany jest przestrzegać zasad etyki zawodowej, w tym etyki reklamy<sup>3</sup> i etyki biznesu<sup>2</sup> 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<sup>9</sup>,
- przyjmowaniu wyrobów do prezentacji od zleceniodawcy,
- ustalaniu miejsca i czasu prezentacji,
- przygotowywaniu stanowiska do prezentacji, w tym np. wystroju, oświetlenia, sprzętu audiowizualnego, łączny 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.

**Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2. Kompetencja zawodowa.**

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

### **Warunki pracy**

Praca **demonstratora wyrobów** odbywa się w różnych warunkach, najczęściej wskazanych przez producenta lub dystrybutora, m.in.:

- w budynkach (mieszkaniach klienta),
- w halach targowych,

- na otwartej przestrzeni (podczas organizowanych pikników, eventów<sup>4</sup>).

W pomieszczeniach, gdzie wykonywana jest praca, zazwyczaj występuje oświetlenie dzienne i sztuczne.

Praca jest wykonywana przeważnie w pozycji stojącej, umożliwiającej ergonomiczną obsługę urządzeń wspomagających prezentację sprzedawanych towarów lub też samych towarów.

**Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie.**

### **Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy**

**Demonstrator wyrobów** w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:

- maszyny, urządzenia, wyroby powierzone przez zleceniodawcę do prezentacji,
- komputer wraz z oprogramowaniem, w tym edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, kreator prezentacji, bazy danych,
- sprzęt nagłaśniający, audiowizualny, oświetleniowy,
- sprzęt służący organizacji przestrzeni wystawienniczej i do montażu stoiska, taki jak: elektronarzędzia, narzędzia ręczne (klucze, śrubokręty, młotek, piłkę do cięcia metalu czy też drewna itp.),
- materiały promocyjne, flipchart<sup>5</sup>, bannery<sup>1</sup>,
- narzędzia do komunikacji: telefon komórkowy, programy do obsługi poczty elektronicznej i internetu, kamerę internetową, mikrofon, słuchawki, komunikatory społecznościowe,
- samochód.

### **Organizacja pracy**

**Demonstrator wyrobów** pracuje zadaniowo, przez co jego czas pracy jest nienormowany.

Czas pracy w tym zawodzie jest elastyczny i uzależniony od terminarza ustalonego ze zleceniodawcą oraz wynikającego z okoliczności związanych z organizacją prezentacji i aktywnością klientów. Dzienna liczba godzin pracy w zawodzie demonstrator wyrobów bezpośrednio zwykle nie przekracza 8 godzin. Jednak może się zdarzyć, że czas pracy będzie wydłużony ze względu na dużą liczbę organizowanych spotkań w danym dniu oraz konieczność przemieszczania się (nawet na znaczne odległości) pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami, w których odbywają się demonstracje wyrobu.

Demonstrator wyrobów najczęściej pracuje:

- samodzielnie lub w małych zespołach, w których liczba pracowników uzależniona jest m.in. od liczby potencjalnych klientów, którzy zadeklarowali wstępnie udział w spotkaniu,
- w pomieszczeniach zamkniętych usytuowanych w różnych miejscach, np. w sklepach, halach targowych,
- poza własnym miejscem zamieszkania.

Osoba zatrudniona w tym zawodzie zazwyczaj sama organizuje i prowadzi działania marketingowe, wychodząc naprzeciw potrzebom klientów i potrzebom rynku.

Demonstrator wyrobów współpracuje ze zleceniodawcą oraz z członkami swojego zespołu, ponosząc pełną odpowiedzialność za sposób wykonania zadań oraz powierzone mu mienie.

### **Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka**

**Demonstrator wyrobów** w trakcie wykonywania zadań zawodowych jest narażony na działanie czynników mogących powodować zagrożenia. Należą do nich m.in.:

- obciążenia fizyczne narządu mowy wynikające z niewłaściwego operowania głosem lub przeciążenia strun głosowych,
- wypadki komunikacyjne związane z podróżami służbowymi i mobilnym charakterem pracy,



- stres spowodowany pracą z ludźmi oraz koniecznością osiągnięcia określonego poziomu sprzedaży, następstwem którego mogą być choroby o podłożu psychosomatycznym,
- praca w różnych porach dnia i w dni wolne od pracy,
- niebezpieczeństwa i zagrożenia wynikające ze spotkań z obcymi ludźmi w ich domach,
- obciążenia narządu ruchu wynikające z wykonywania pracy w pozycji stojącej oraz konieczności przenoszenia sprzedawanych towarów,
- alergie wynikające z kontaktu z różnymi substancjami.

## 2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

### *Wymagania psychofizyczne*

Dla pracownika wykonującego zawód **demonstrator wyrobów** ważne są:

#### w kategorii wymagań fizycznych

- ogólna wydolność fizyczna,
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność narządu słuchu,
- sprawność zmysłu węchu,
- sprawność układu oddechowego;

#### w kategorii sprawności sensomotorycznych

- ostrość słuchu,
- ostrość wzroku,
- rozróżnianie barw (dotyczy np. pokazu makijażu),
- powonienie (dotyczy np. sprzedaży perfum i kosmetyków),
- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- spostrzegawczość,
- zręczność rąk,
- zręczność palców;

#### w kategorii sprawności i zdolności

- łatwość wypowiedzania się w mowie,
- predyspozycje do postępowania z ludźmi,
- uzdolnienia organizacyjne,
- zdolność do wchodzenia w różnorodne role społeczne,
- zdolność motywowania siebie,
- zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- zdolność rozwiązywania konfliktów,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- zdolności aktorskie,
- rzetelność oraz dokładność;

#### w kategorii cech osobowościowych

- autoprezentacja,
- dążenie do osiągnięcia celów,
- ekspresyjność,
- gotowość do dzielenia się wiedzą,
- gotowość do pracy indywidualnej,
- gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
- gotowość do ustawicznego uczenia się,
- komunikatywność,
- kontrolowanie własnych emocji,

- miła aparycja,
- odpowiedzialność za działania zawodowe,
- optymizm,
- radzenie sobie ze stresem,
- samodzielność,
- samokontrola,
- szacunek dla godności człowieka,
- wysoka kultura osobista,
- wytrwałość i cierpliwość.

**Więcej informacji znajduje się w sekcjach: 3.3. Kompetencje społeczne; 3.4. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.**

### **Wymagania zdrowotne**

Ze względu na wydatek energetyczny praca w zawodzie **demonstrator wyrobów** zaliczana jest do prac lekkich.

Przeciwwskazaniami do pracy w zawodzie demonstrator wyrobów są m.in.:

- wszelkie dysfunkcje, które mogłyby ograniczyć możliwość swobodnego porozumiewania się, np. schorzenia strun głosowych, słaba ekspresja werbalna i wady wymowy,
- wady i dysfunkcje narządu wzroku znacznego stopnia, które nie mogą być skorygowane szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi,
- dysfunkcje narządu słuchu znacznego stopnia, które nie mogą być skorygowane aparatem słuchowym,
- choroby o podłożu psychicznym uniemożliwiające pracę z ludźmi,
- niepełnosprawność intelektualna.

### **WAŻNE:**

O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

**Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.**

## **2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie**

### **Wykształcenie niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie**

Obecnie (2018 r.) do podjęcia pracy w zawodzie **demonstrator wyrobów** preferowane jest wykształcenie średnie np. na poziomie technikum w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

### **Tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie**

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.

Podjęcie pracy w zawodzie demonstrator wyrobów bezpośredniej ułatwiają:

- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec,

- świadectwa potwierdzające kwalifikacje AU.20 Prowadzenie sprzedaży oraz AU.25 Prowadzenie działalności handlowej, w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu w zawodzie demonstrator wyrobów są m.in.:

- suplement Europass (w języku polskim i angielskim), wydawany na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- certyfikat potwierdzający kwalifikację rynkową „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji,
- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające przeszkolenie w zakresie metod i technik sprzedaży bezpośredniej,
- certyfikat potwierdzający znajomość języka angielskiego w stopniu pozwalającym na komunikację,
- prawo jazdy kat. B.

**Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.**

## 2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji

### **Możliwości rozwoju zawodowego i awansu**

Pracownik w zawodzie **demonstrator wyrobów** ma możliwość m.in.:

- rozpocząć pracę od stanowiska stażysty, praktykanta, asystenta, a następnie wraz z nabyciem doświadczenia zawodowego awansować na samodzielne stanowisko,
- po zdaniu matury kontynuować naukę na studiach I oraz II stopnia (np. na kierunku strategiczne zarządzanie sprzedażą i zespołem sprzedaży) i mając zdolności oraz umiejętności organizacyjne, umiejętności pracy z ludźmi – awansować na stanowisko kierownicze (np. lider grupy, doradca wspierający nowych partnerów biznesowych, menedżer dystrybucji, dyrektor sprzedaży itp.),
- rozszerzać swoje kompetencje zawodowe poprzez kształcenie/szkolenie w zawodach pokrewnych,
- doskonalić swoje umiejętności, uczestnicząc w branżowych szkoleniach organizowanych przez pracodawców,
- założyć i prowadzić działalność gospodarczą w zakresie prowadzenia demonstracji wyrobów i ich sprzedaży.

### **Możliwości potwierdzania kompetencji**

Obecnie (2018 r.) w zawodzie **demonstrator wyrobów** nie ma możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych w systemie edukacji formalnej i pozaformalnej.

Okręgowe Komisje Egzaminacyjne oferują możliwość potwierdzania kompetencji zawodowych przydatnych w zawodzie demonstrator wyrobów, wchodzących w skład zawodu (pokrewnego) technik handlowiec, w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży oraz AU.25 Prowadzenie działalności handlowej.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

**Więcej informacji można uzyskać w Bazie Usług Rozwojowych <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl> oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>**

## 2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **demonstrator wyrobów** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Przedstawiciel handlowy	332203
Sprzedawca <sup>S</sup>	522301
Technik handlowiec <sup>S</sup>	522305
Akwizytor	524301
Konsultant / agent sprzedaży bezpośredniej	524302
Doradca klienta	524902

## 3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

### 3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **demonstrator wyrobów** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Przygotowywanie się do przeprowadzenia demonstracji wyrobów.
- Z2 Przygotowywanie miejsca do przeprowadzenia demonstracji wyrobów.
- Z3 Prowadzenie demonstracji wyrobów.
- Z4 Prowadzenie sprzedaży demonstrowanych wyrobów.
- Z5 Dystrybuowanie materiałów reklamowych.

### 3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowywanie, prowadzenie demonstracji oraz sprzedaży demonstrowanych wyrobów

Kompetencja zawodowa Kz1: **Przygotowywanie, prowadzenie demonstracji oraz sprzedaży demonstrowanych wyrobów** obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, Z4, Z5, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Przygotowywanie się do przeprowadzenia demonstracji wyrobów	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIĘJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zasady przyjmowanie wyrobu do demonstracji;</li> <li>• Sposoby i metody gromadzenia informacji nt. demonstrowanego wyrobu;</li> <li>• Zasady przygotowywania prezentacji demonstrowanego wyrobu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Przyjmować wyroby do demonstracji od zleciodawcy;</li> <li>• Zapoznawać się z informacjami nt. wyrobu, niezbędnymi do przeprowadzenia jego demonstracji (np. dotyczącymi charakteru wyrobu, jego specyfikacji, budowy, zasad działania, składu, ceny, zalet itp.);</li> <li>• Przygotowywać plan prezentacji demonstrowanego wyrobu oraz niezbędne pomoce, w tym audiowizualne (np. pokaz slajdów, film, materiały promocyjne).</li> </ul>

<b>Z2 Przygotowywanie miejsca do przeprowadzenia demonstracji wyrobów</b>	
<b>WIEDZA – zna i rozumie:</b>	<b>UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady przygotowywania miejsc do przeprowadzenia demonstracji wyrobów, w tym wybór miejsca, organizację stanowiska do demonstracji, organizację działań towarzyszących.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dobierać miejsce do prezentacji wyrobu lub korzystać z miejsca wyznaczonego przez zleceniodawcę;</li> <li>Organizować stanowisko do prezentacji wyrobu lub zlecać jego przygotowywanie innym;</li> <li>Dobierać oprawę muzyczną, oświetlenie itp.;</li> <li>Organizować działania towarzyszące, np. catering dla uczestników demonstracji.</li> </ul>

<b>Z3 Prowadzenie demonstracji wyrobów</b>	
<b>WIEDZA – zna i rozumie:</b>	<b>UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sposoby przygotowywania produktów do demonstracji;</li> <li>Metody i techniki demonstracji produktów;</li> <li>Zasady identyfikacji potrzeb klienta;</li> <li>Zasady i przepisy BHP, ochrony środowiska oraz normy sanitarno-higieniczne obowiązujące w trakcie demonstracji (obsługi) różnych rodzajów produktów z branży elektronicznej, spożywczej, chemicznej itp.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Przygotowywać produkty do demonstracji;</li> <li>Przedstawiać siebie, przedsiębiorcę, produkty i cel swoich zabiegów oraz prezentować produkty;</li> <li>Przedstawiać korzyści z posiadania produktu oraz wzbudzać zainteresowanie u potencjalnego klienta ofertą;</li> <li>Udzielać dokładnych i zrozumiałych odpowiedzi na wszystkie pytania klientów dotyczące produktu i oferty;</li> <li>Stosować różne metody i techniki nawiązywania kontaktu z ludźmi oraz sprzedaży oferowanych produktów;</li> <li>Przestrzegać zasad i przepisów BHP, ochrony środowiska oraz norm sanitarno-higienicznych obowiązujących w trakcie prezentowania (obsługi) różnych rodzajów produktów z branży elektronicznej, spożywczej, chemicznej itp.</li> </ul>

<b>Z4 Prowadzenie sprzedaży demonstrowanych wyrobów</b>	
<b>WIEDZA – zna i rozumie:</b>	<b>UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sposoby prezentowania cen produktu;</li> <li>Warunki odstąpienia od umowy, zasady gwarancji na zakupiony towar;</li> <li>Sposoby płacenia za zakupiony towar;</li> <li>Zasady prowadzenia rozliczenia gotówkowego;</li> <li>Zasady sporządzania umowy na sprzedawany wyrób.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Przedstawiać klientowi cenę produktu wraz z argumentami potwierdzającymi jej zasadność i atrakcyjność;</li> <li>Ustalać sposób zapłaty (gotówka, na raty);</li> <li>Poinformować kupującego o możliwości i zasadach odstąpienia od umowy, przysługującym serwisie i gwarancji;</li> <li>Przyjmować należność za zakupiony towar;</li> <li>Sporządzać umowę na zakup, w tym umowę ratalną i przyjmować pierwszą wpłatę.</li> </ul>

Z5 Dystrybuowanie materiałów reklamowych	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zasady dystrybucji materiałów reklamowych i promocyjnych;</li> <li>• Mechanizmy promocyjne;</li> <li>• Metody identyfikacji preferencji klienta w odniesieniu do nowych produktów;</li> <li>• Zasady prezentacji zdalnej walorów nowego produktu, jego przeznaczenia, zalet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktualizować i dystrybuować do klientów materiały reklamowe i promocyjne dotyczące nowych produktów;</li> <li>• Przedstawiać klientom mechanizmy funkcjonowania poszczególnych promocji;</li> <li>• Rozpoznać, który z nowych produktów będzie interesował danego klienta;</li> <li>• Przedstawiać nową ofertę klientowi.</li> </ul>

### 3.3. Kompetencje społeczne

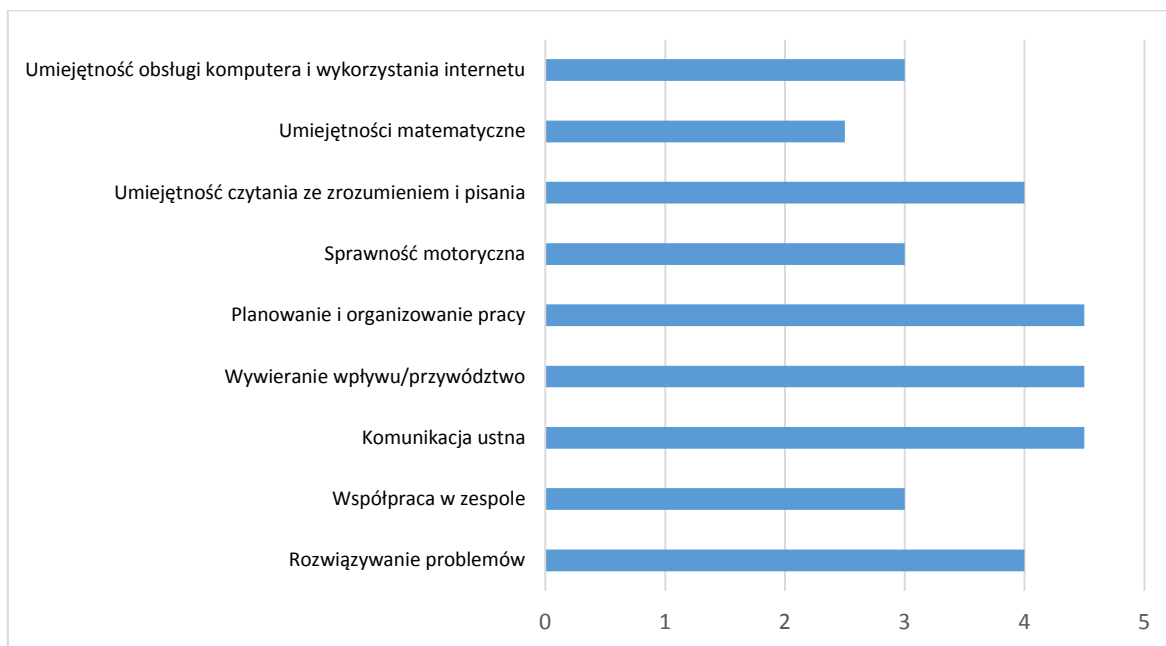
Pracownik w zawodzie **demonstrator wyrobów** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za skutki swoich działań związanych z prowadzeniem demonstracji wyrobu.
- Nawiązywania relacji z ludźmi, a także nieprzejmowania się porażkami.
- Podejmowania działania i współdziałania z klientem/klientami w trakcie procesów demonstrowania wyrobu.
- Dbania o własny rozwój, dokształcania się i doskonalenia warsztatu pracy w zakresie oferowanych wyrobów.
- Utrzymywania trwałych relacji z klientami.
- Oceniania i doskonalenia działań własnych.
- Dostosowywania swoich działań do zmiennych okoliczności pracy.
- Kierowania się przepisami prawa, etyki w biznesie oraz zasadami rzetelności handlowej podczas realizacji zadań zawodowych związanych z prowadzeniem demonstracji wyrobów.

### 3.4. 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 ważność kompetencji kluczowych dla zawodu **demonstrator wyrobów**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **demonstrator wyrobów**

**Uwaga:**

Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

### 3.5. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **demonstrator wyrobów** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisu kwalifikacji wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK). Więcej informacji:

- Zintegrowany System Kwalifikacji: <https://www.kwalifikacje.gov.pl>
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

## 4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

### 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

**Demonstrator wyrobów** może zostać zatrudniony przez przedsiębiorstwa z wielu branż gospodarki, np.:

- kosmetycznej, ochrony zdrowia, rehabilitacji i odnowy biologicznej,
- transportu, turystycznej, usług hotelarskich, związanej z organizacją wydarzeń sportu,
- kulturalnej i rekreacyjnej (kina, teatry, musicale, kluby, restauracje itd.),
- produkującej artykuły gospodarstwa domowego, sprzęt RTV,
- usług bankowych (finansowych),
- produkcyjnej, prowadzącej dystrybucję np. suplementów diety, zdrowej żywności i innych artykułów spożywczych,
- świadczącej usługi telewizyjne, telekomunikacyjne i innych.

W Barometrze zawodów 2018 nie uwzględniono w analizie zawodu demonstrator wyrobów.

**WAŻNE:**

Zachęcamy do sprawdzenia dostępnych ofert pracy w **Centralnej Bazie Ofert Pracy:**

<http://oferty.praca.gov.pl>

Natomiast aktualizacje informacji o możliwościach zatrudnienia w zawodzie, przyszłe zapotrzebowanie na dany zawód na rynku pracy oraz dodatkowe informacje można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

**Polecane źródła danych** [dostęp: 31.10.2018]:

Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:

<http://mz.praca.gov.pl>

<https://www.gov.pl/web/rodzina/zawody-deficytowe-zrownowazone-i-nadwyzkowe>

Barometr zawodów: <https://barometrzawodow.pl>

Wojewódzkie obserwatoria rynku pracy:

Mazowieckie – <http://obserwatorium.mazowsze.pl>

Małopolskie – <https://www.obserwatorium.malopolska.pl>

Lubelskie – <http://lorp.wup.lublin.pl>

Regionalne Obserwatorium Rynku Pracy w Łodzi – <http://obserwatorium.wup.lodz.pl>

Pomorskie – <http://www.porp.pl>

Opolskie – <http://www.obserwatorium.opole.pl>

Wielkopolskie – <http://www.obserwatorium.wup.poznan.pl>

Zachodniopomorskie – <https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/zachodniopomorskie-obserwatorium-ryнку-pracy>

Podlaskie – <http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl>

Zielona Linia. Centrum Informacyjne Służb Zatrudnienia:

<http://zielonalinia.gov.pl>

Portal Prognozowanie Zatrudnienia:

[www.prognozowaniezatrudnienia.pl](http://www.prognozowaniezatrudnienia.pl)

Portal EU Skills Panorama:

<http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en>

Europejski portal mobilności zawodowej EURES:

<https://eures.praca.gov.pl>

<https://ec.europa.eu/eures/public/pl/homepage>

## 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu

### **Kształcenie**

Obecnie (2018 r.) w ramach systemu edukacji zawodowej w Polsce nie prowadzi się kształcenia w zawodzie **demonstrator wyrobów**.

Kompetencje przydatne do wykonywania zawodu demonstrator wyrobów można uzyskać, podejmując:

- kształcenie w technikum w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec,
- szkolenie w ramach kwalifikacyjnego kursu zawodowego, w szczególności w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży oraz AU.25 Prowadzenie działalności handlowej, w zawodzie szkolnym (pokrewnym) technik handlowiec.

Kształcenie w zakresie kwalifikacyjnego kursu zawodowego (dla dorosłych) mogą prowadzić:

- publiczne szkoły prowadzące kształcenie zawodowe,
- niepubliczne szkoły posiadające uprawnienia szkół publicznych i prowadzące kształcenie zawodowe,
- publiczne i niepubliczne placówki kształcenia ustawicznego, placówki kształcenia praktycznego, ośrodki doksztacania i doskonalenia zawodowego,



- instytucje rynku pracy prowadzące działalność edukacyjno-szkoleniową,
- podmioty prowadzące działalność oświatową na podstawie ustawy Prawo przedsiębiorców.

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie pokrewnym technik handlowiec potwierdzają (również w trybie eksternistycznym) Okręgowe Komisje Egzaminacyjne

### **Szkolenie**

Zazwyczaj pracodawcy we własnym zakresie prowadzą szkolenia pracowników w zawodzie **demonstrator wyrobów** w celu wyposażenia ich w kompetencje wymagane na stanowisku pracy.

Szkolenia mogą być również oferowane przez organizacje branżowe, ośrodki i centra kształcenia zawodowego oraz inne instytucje działające na rynku usług szkoleniowych w zakresie pozycjonowania metod i technik prowadzenia demonstracji wyrobów.

Przykładowo tematyka szkoleń może dotyczyć:

- metod i technik prowadzenia demonstracji wyrobów,
- wiedzy na temat demonstrowanych produktów,
- radzenia sobie ze stresem,
- przygotowywania i przedstawiania prezentacji,
- nauki języka angielskiego.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec” wprowadzoną do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji prowadzonymi przez instytucje uprawnione do nadawania tej kwalifikacji.

Organizatorzy tych szkoleń poświadczają uzyskane przez uczestników kompetencje stosownymi certyfikatami/zaświadczeniami.

### **WAŻNE:**

Więcej informacji o instytucjach oferujących kształcenie, szkolenie i/lub walidację kompetencji w ramach zawodu można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

**Polecane źródła danych** [dostęp: 31.10.2018]:

Szkolnictwo wyższe:

[www.wybierzstudia.nauka.gov.pl](http://www.wybierzstudia.nauka.gov.pl)

Szkolnictwo zawodowe:

<https://www.ore.edu.pl/category/ksztalcenie-zawodowe-i-ustawiczne>

<http://doradztwo.ore.edu.pl/wybieram-zawod>

<https://zrp.pl>

Szkolenia zawodowe:

Rejestr Instytucji Szkoleniowych – <http://www.stor.praca.gov.pl/portal/#/ris>

Baza Usług Rozwojowych – <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl>

Inne źródła danych:

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji – <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

Bilans Kapitału Ludzkiego – <https://bkl.parp.gov.pl>

Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji – <http://www.frse.org.pl>, <http://europass.org.pl>

Learning Opportunities and Qualifications in Europe – <https://ec.europa.eu/ploteus>

### **4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów**

W zawodzie **demonstrator wyrobów** wynagrodzenie najczęściej jest prowizyjne i wynosi od ok. 15% do 40% od wartości sprzedanych produktów.

Poziom wynagrodzenia wzrasta wraz z liczbą stałych klientów, zwiększeniem liczby nowych spotkań oraz rozrastaniem się grupy biznesowej. Korzystne jest to, że zarobki w tym zawodzie zależą od zaangażowania pracownika, a nie od sztywnych ustaleń z pracodawcą.

Demonstrator wyrobów może otrzymywać także dodatkowe benefity, np.: samochód służbowy, telefon służbowy, sfinansowanie kursów i szkoleń, dodatkową polisę zdrowotną itp.

### **WAŻNE:**

**Zarobki osób wykonujących dany zawód/grupę zawodów są orientacyjne i mogą szybko stracić aktualność.** Dlatego na bieżąco należy sprawdzać, jakie zarobki oferuje rynek pracy, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

**Polecane źródła danych** [dostęp: 31.10.2018]:

Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy>

Przykładowe portale informujące o zarobkach:

<https://wynagrodzenia.pl/gus>

<https://wynagrodzenia.pl/kategoria/zarobki-na-stanowiskach-i-szczepkach>

<https://sedlak.pl/raporty-placowe>

<https://zarobki.pracuj.pl>

<https://www.forbes.pl/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen>

<https://www.kariera.pl/wynagrodzenia>

## **4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie**

W zawodzie demonstrator **wyrobów** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami.

Warunkiem niezbędnym do zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami w tym zawodzie jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:

- z dysfunkcją kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza wykonywania pracy w terenie i przemieszczania się, kierowania pojazdem osobowym,
- z dysfunkcją narządu wzroku (04-O), jeśli posiadana wada jest skorygowana odpowiednimi szkłami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi, które zapewnią ostrość widzenia.

### **WAŻNE:**

Decyzja o zatrudnieniu osoby z jakimkolwiek rodzajem niepełnosprawności może być podjęta wyłącznie po indywidualnej konsultacji z lekarzem medycyny pracy.

## **5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)**

Europejska klasyfikacja umiejętności/kompetencji, kwalifikacji i zawodów (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations – ESCO) jest narzędziem łączącym rynek edukacji z rynkiem pracy. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020”. W klasyfikacji określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Tworzenie europejskiego rynku pracy, a w przyszłości wspólnego obszaru kształcenia ustawicznego wymaga, aby zdobywane przez jednostki umiejętności oraz kwalifikacje były zrozumiałe oraz łatwo porównywalne między krajami, a także – by promowały mobilność wśród pracowników.

Obecnie (2018 r.) klasyfikacja ESCO jest dostępna w 27 językach (w 24 językach UE, islandzkim, norweskim i arabskim) za pośrednictwem platformy ESCO:

<https://ec.europa.eu/esco/portal/home>

Klasyfikacja ESCO została oparta na trzech filarach i pokazuje w sposób systematyczny relacje między nimi:

- **Zawody:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation>
- **Umiejętności/Kompetencje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/skill>
- **Kwalifikacje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/qualification>

## 6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE

### Podstawowe regulacje prawne:

Stan prawny na dzień: 31.10.2018 r.

- Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U. UE L 149 z 11.6.2005, s. 22).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz. U. UE L 119 z 4.05.2016, s. 1).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. poz. 1000, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz. U. poz. 646, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 996, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 986, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 798, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017 r. w sprawie szczegółowych warunków i sposobu przeprowadzania egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie (Dz. U. poz. 1663).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 31 marca 2017 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach (Dz. U. poz. 860, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 marca 2017 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (Dz. U. poz. 622, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. poz. 537).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 227).
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych (Dz. U. Nr 100, poz. 1024).
- Obwieszczenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 6 grudnia 2018 r. w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. (M.P. poz. 1240; uwaga: ogłoszono 19 grudnia 2018).

**Literatura branżowa:**

- Gitomer J.: Biblia handlowca. Najbogatsze źródło wiedzy o sprzedaży. Helion, Gliwice 2016.
- Grzybek R.: Magia sprzedaży. Techniki i ćwiczenia – ebook. MT Biznes, Warszawa 2017.
- Grzybek R.: Przewodnik dla lidera. Budowanie zespołu XXI wieku. MT Biznes, Warszawa 2017.
- Iannarino A.: Jedyne podręcznik sprzedaży jakiego potrzebujesz – ebook. MT Biznes, Warszawa 2018.
- Kocierz K., Misiarz M.: Towar jako przedmiot handlu. Prowadzenie sprzedaży. Podręcznik do nauki zawodu technik handlowiec/technik księgarz/sprzedawca. Tom I. WSiP, Warszawa 2014.
- Maxwell J.C.: Wszyscy się komunikują niewielu potrafi się porozumieć. MT Biznes, Warszawa 2017.
- Młodzikowska D., Lundn B.: Jednoosobowa firma. BL Info, Gdańsk 2019.
- Nowacka A., Nowacki R.: Marketing w działalności gospodarczej. Difin, Warszawa 2015.
- Pałgan R.: Sprzedaż bezpośrednia. Style i techniki. Gdańska Szkoła Wyższa, Gdańsk 2015.
- Strzyżewska E., Wielgosik I.: Organizacja i techniki sprzedaży. Prowadzenie sprzedaży. Tom 2. EMPI2, Poznań 2014.
- Sypniewska B.: Kompetencje indywidualne w sprzedaży bezpośredniej. Olsztyńska Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Olsztyn 2012.
- Tracy B.: Jak przewodzą najlepsi liderzy. Sprawdzone sposoby i sekrety, jak wydobyć maksimum z siebie i innych. MT Biznes, Warszawa 2018.
- Tracy B.: Psychologia sprzedaży – audiobook. MT Biznes, Warszawa, 2012.

**Zasoby internetowe [dostęp: 31.10.2018]:**

- Barometr zawodów 2018. Raport podsumowujący badania w Polsce: <https://barometrzwodow.pl/polska/plakaty/prognozy-na-2018-rok>
- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Business Insider Polska Magazyn Internetowy: <https://businessinsider.com.pl>
- Centralny Instytut Ochrony Pracy: <https://www.ciop.pl>
- Informator dotyczący egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie (kształcenie według podstawy programowej z 2017 r.) technik handlowiec 522305: [https://cke.gov.pl/images/\\_EGZAMIN\\_ZAWODOWY/informatory/formula\\_2017/522305.pdf](https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/522305.pdf)
- Kodeks Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej: <https://pssb.pl/o-stowarzyszeniu/kodeks-pssb>
- Kwalifikacja rynkowa „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec” w ZRK: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl/frontend/index.php?r=kwalifikacja%2Fview&id=12640>
- Network Magazyn: <http://www.networkmagazyn.pl>
- Polska Izba Handlu: <http://www.pih.org.pl>
- Polskie Stowarzyszenie Branży Bezpośredniej: <https://pssb.pl>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Projekt Zintegrowany System Kwalifikacji: <http://kwalifikacje.edu.pl>
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: <http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus>
- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów: <https://www.uokik.gov.pl>
- Wyszukiwarka opisów zawodów: <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>

## 7. SŁOWNIK POJĘĆ

### 7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
<b>Awans zawodowy</b>	Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje awansu – pionowy oraz poziomy. Awans pionowy oznacza zmianę stanowiska na wyższe w hierarchii przedsiębiorstwa/organizacji oraz przyznanie wyższego wynagrodzenia i poszerzenie uprawnień, np. awans polegający na osiągnięciu wyższego stopnia wymagań formalnych w policji, w wojsku, mianowanie na wyższy stopień – awans nauczycielski. Awans poziomy oznacza zmianę stanowiska niepociągającą za sobą zmiany pozycji pracownika w hierarchii firmy, np. objęcie dodatkowego stanowiska przez pracownika, powierzenie nowych zadań, rozszerzenie uprawnień i zakresu podejmowanych decyzji.
<b>Czynności zawodowe</b>	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.
<b>Edukacja formalna</b>	Kształcenie realizowane przez publiczne i niepubliczne szkoły oraz inne podmioty systemu oświaty, uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych oraz kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych (zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym) albo kwalifikacje w zawodzie (zgodnie z przepisami oświatowymi).
<b>Edukacja pozaformalna</b>	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
<b>Efekty uczenia się</b>	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
<b>Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)</b>	Przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji umożliwiające porównanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych państwach. W ERK wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się (wiedza, umiejętności i kompetencje). ERK stanowi układ odniesienia do krajowych ram kwalifikacji, w tym do PRK.
<b>Kody niepełnosprawności</b>	Są symbolami rodzaju schorzenia, które ma decydujący wpływ na to, do jakich prac osoba niepełnosprawna może być kierowana, a do jakich nie powinna ze względu na jej zdrowie i skuteczność pracy na danym stanowisku. Podstawowe kody niepełnosprawności: 01-U upośledzenie umysłowe, 02-P choroby psychiczne, 03-L zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu, 04-O choroby narządu wzroku, 05-R upośledzenie narządu ruchu, 06-E epilepsja, 07-S choroby układu oddechowego i krążenia, 08-T choroby układu pokarmowego, 09-M choroby układu moczowo-płciowego, 10-N choroby neurologiczne, 11-I inne, w tym schorzenia: endokrynologiczne, metaboliczne, zaburzenia enzymatyczne, choroby zakaźne i odzwierzęce, zeszpecenia, choroby układu krwiotwórczego, 12-C całościowe zaburzenia rozwojowe.
<b>Kompetencje społeczne</b>	Jest to rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania.
<b>Kompetencje kluczowe</b>	Są to kompetencje (połączenie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych) integracji społecznej i zatrudnienia potrzebne w życiu zawodowym i pozazawodowym oraz do bycia aktywnym obywatelem. Na potrzeby opracowania informacji o zawodach wyróżniono 9 kompetencji, które zostały wybrane i pogrupowane ze zbioru 15 kompetencji kluczowych wyodrębnionych w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – Projekt PIAAC prowadzonym cyklicznie przez OECD.
<b>Kompetencja zawodowa</b>	Jest to układ wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do wykonywania, w ramach wydzielonego zakresu pracy w zawodzie zestawu zadań zawodowych. Posiadanie jednej lub kilku kompetencji zawodowych powinno umożliwić zatrudnienie na co najmniej jednym stanowisku pracy w zawodzie.

<b>Kwalifikacja</b>	Oznacza zestaw efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych nabytych w edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne, zgodnych z ustalonymi dla danej kwalifikacji wymaganiami, których osiągnięcie zostało sprawdzone w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzone przez uprawniony podmiot certyfikujący. W Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji wyodrębniono 4 rodzaje kwalifikacji: pełne, częściowe, rynkowe i uregulowane.
<b>Polska Rama Kwalifikacji (PRK)</b>	Opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
<b>Potwierdzenie kompetencji</b>	Jest to proces polegający na sprawdzeniu, czy kompetencje wymagane dla danej kwalifikacji zostały osiągnięte. Terminy o podobnym znaczeniu: „walidacja”, „egzaminowanie”. Proces ten prowadzi do certyfikacji – wydania przez upoważnioną instytucję „dyplomu”, „świadectwa”, „certyfikatu”.
<b>Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)</b>	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.
<b>Sprawności sensomotoryczne</b>	Są to sprawności związane z funkcjonowaniem narządów zmysłów (wzroku, słuchu, smaku, powonienia, dotyku) oraz narządu ruchu (sprawność rąk, precyzja ruchów rąk, sprawność nóg, koordynacja wzrokowo-ruchowa itp.).
<b>Stanowisko pracy</b>	Jest to miejsce pracy w strukturze organizacyjnej, np. przedsiębiorstwa, instytucji, organizacji, w ramach którego pracownik wykonuje zadania zawodowe stale lub okresowo. Do prawidłowego wykonywania zadań na danym stanowisku pracy konieczne jest posiadanie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych właściwych dla kompetencji zawodowych wyodrębnionych w zawodzie.
<b>Tytuł zawodowy</b>	Jest przyznawany osobie, która udowodniła, że posiada określony zasób wiedzy i umiejętności potrzebny do wykonywania danego zawodu. W niektórych grupach zawodowych (technicy, lekarze, rzemieślnicy) istnieją ustawowo zadekretowane nazwy i hierarchie tych tytułów, podczas gdy w innych nie ma takich systemów. Przykładowo tytuły zawodowe uzyskiwane w szkołach i placówkach oświaty to: robotnik wykwalifikowany i technik, w rzemiośle: uczeń, czeladnik, mistrz, w kulturze fizycznej: trener, instruktor, menedżer sportu.
<b>Umiejętności</b>	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
<b>Uprawnienia zawodowe</b>	Oznaczają posiadanie prawa do wykonywania czynności zawodowych (zawodu), do których dostęp jest ograniczony poprzez przepisy prawne przewidujące konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia, spełnienia wymagań kwalifikacyjnych lub innych dodatkowych wymagań.
<b>Uczenie się nieformalne</b>	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
<b>Walidacja</b>	Oznacza sprawdzenie czy osoba ubiegająca się o nadanie określonej kwalifikacji, niezależnie od sposobu uczenia się (edukacja formalna, pozaformalna i uczenie się nieformalne) tej osoby, osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji.
<b>Wiedza</b>	Jest to zbiór opisów obiektów i faktów, zasad, teorii oraz praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
<b>Wykształcenie</b>	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: <ul style="list-style-type: none"> <li>– poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień),</li> <li>– profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).</li> </ul>
<b>Zadanie zawodowe</b>	Jest to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu wykonywany na stanowisku pracy. Na zadanie zawodowe składa się układ czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. W wyniku podziału pracy każdy zawód różni się wykonywanymi zadaniami, na które składają się czynności zawodowe.



<b>Zawód</b>	Jest to zbiór zadań zawodowych wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło utrzymania.
<b>Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)</b>	Wyodrębniona część Krajowego Systemu Kwalifikacji, w której obowiązują określone w ustawie standardy opisywania kwalifikacji oraz przypisywania poziomu Polskiej Ramy Kwalifikacji do kwalifikacji, zasady włączania kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i ich ewidencjonowania w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji (ZRK), a także zasady i standardy certyfikowania kwalifikacji oraz zapewniania jakości nadawania kwalifikacji. Informacje o ZSK są dostępne pod adresem: <a href="https://www.kwalifikacje.gov.pl">https://www.kwalifikacje.gov.pl</a>
<b>Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)</b>	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: <a href="https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl">https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl</a>

## 7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1	<b>Banner</b>	Reklama jakiejś firmy umieszczana na stronie internetowej lub reklama umieszczana np. na budynkach.	<a href="https://sjp.pwn.pl/szukaj/banner.html">https://sjp.pwn.pl/szukaj/banner.html</a> [dostęp: 31.10.2018]
2	<b>Etyka biznesu</b>	Relacje pomiędzy przedsiębiorstwem a jego klientami, partnerami handlowymi, pracownikami oraz konkurencją. Relacje te muszą być zgodne z obowiązującym prawem oraz z przyjętymi regułami postępowania. W ich ramach leży również przestrzeganie norm, ustalonych przez społeczeństwo. Normy te są stale weryfikowane przez opinię publiczną.	<a href="https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-etyka-w-biznesie">https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-etyka-w-biznesie</a> [dostęp: 31.10.2018]
3	<b>Etyka reklamy</b>	Zbiór zasad dotyczących reklamy zawarty w Kodeksie Etyki Reklamy. Nacisk położony jest na zapewnienie, by reklama nie wprowadzała w błąd i ochronę przed nieuczciwym przekazem reklamowym.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: <a href="https://www.radareklamy.pl/kodeks-etyki-reklamy">https://www.radareklamy.pl/kodeks-etyki-reklamy</a> [dostęp: 31.10.2018]
4	<b>Event</b>	Zdarzenie, wydarzenie zaplanowane i zorganizowane pod kątem ściśle określonego celu.	<a href="https://www.powersport.pl/pl/artykuly-branzowe/84-co-to-jest-event-definicja-eventu">https://www.powersport.pl/pl/artykuly-branzowe/84-co-to-jest-event-definicja-eventu</a> [dostęp: 31.10.2018]
5	<b>Flipchart</b>	Spięte arkusze papieru dużego formatu umieszczone na specjalnym pionowym stojaku, służące do prezentacji.	<a href="https://sjp.pl/flipchart">https://sjp.pl/flipchart</a> [dostęp: 31.10.2018]
6	<b>Rękojmia</b>	Odpowiedzialność majątkowa sprzedawcy lub wykonawcy za wady rzeczy stanowiącej przedmiot transakcji.	<a href="https://sjp.pwn.pl/szukaj/rękojmia.html">https://sjp.pwn.pl/szukaj/rękojmia.html</a> [dostęp: 31.10.2018]
7	<b>Strategia sprzedaży</b>	Całościowy plan działań odnoszący się do sprzedaży i dystrybucji produktów, bądź usług.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: <a href="http://www.salesberry.pl/strategia-sprzedazy">http://www.salesberry.pl/strategia-sprzedazy</a> [dostęp: 31.10.2018]

8	<b>Środki audiowizualne</b>	Określane także w zależności od kontekstu jako audiowizualne środki przekazu, audiowizualne środki techniczne itp. – wzrokowo-słuchowe (operujące obrazem i dźwiękiem) metody przekazu treści za pomocą pozwalających wprowadzać je w życie urządzeń technicznych. Wykorzystywane są bardzo szeroko w wielu dziedzinach życia – do przekazywania informacji (zwłaszcza w dydaktyce), w rozrywce, w reklamie i w sztuce. Szczególne znaczenie mają dla procesu nauczania i to na gruncie pedagogiki najszerzej są analizowane. Pojęcie obejmuje także same urządzenia techniczne wykorzystywane do przekazywania informacji.	<a href="https://encenc.pl/srodki-audiowizualne">https://encenc.pl/srodki-audiowizualne</a> [dostęp: 31.10.2018]
9	<b>Upust</b>	Obniżka ceny jakiegoś towaru.	<a href="https://sjp.pwn.pl/szukaj/Upust.html">https://sjp.pwn.pl/szukaj/Upust.html</a> [dostęp: 31.10.2018]



## ZASTOSOWANIE INFORMACJI O ZAWODACH

### Wsparcie dla pracowników i klientów instytucji rynku pracy w zakresie:

- skutecznego podejmowania decyzji dotyczących wyboru zawodu, pracy/zatrudnienia,
- nabywania nowych lub rozszerzania już posiadanych kompetencji zawodowych,
- zmiany kwalifikacji zawodowych zgodnie z potrzebami rynku pracy,
- dopasowywania treści szkoleń kontraktowanych przez urzędy pracy do potrzeb rynku pracy.

### Wsparcie dla różnych grup interesariuszy w zakresie:

- poradnictwa i doradztwa zawodowego,
- tworzenia i aktualizacji ofert szkoleniowych dla rynku pracy,
- dostosowania oferty kształcenia zawodowego do wymagań rynku pracy,
- tworzenia i aktualizacji opisów stanowisk pracy,
- przygotowania lub aktualizacji opisu kwalifikacji rynkowych wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.