

НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРОФЕСИЯТА

ПРОФЕСИЯ: ТЪРГОВСКИ ПРЕДСТАВИТЕЛ

КОД: 341040 – ТРЕТА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ: „ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО И ДРЕБНО“

КЛЮЧОВИ ДУМИ: ТЪРГОВИЯ, СДЕЛКИ, ПРОДАЖБИ

ПОПУЛЯРНИ НАИМЕНОВАНИЯ, ИЗПОЛЗВАНИ ЗА ДАДЕНАТА ПРОФЕСИЯ:

ДИСТРИБУТОР, ТЪРГОВСКИ ПЪТНИК

[HTTP://WWW.MON.BG/](http://www.mon.bg/) - СПИСЪК НА ПРОФЕСИИТЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛНО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ



СПЕЦИАЛНОСТИ ПО ПРОФЕСИЯТА

3410401 Търговия на едро и дребно – трета степен на професионална квалификация. По време на изучаването на тази специалност се придобиват знания относно проучване на пазара, процеса на сключване на договори за продажба, извършване на финансови операции, доставянето на стоките на клиентите и др. Придобиват се умения за водене на преговори, за използване на различни търговски техники, за презентиране и др.

Държавно образователно изискване за придобиване на квалификация по професията „Търговски представител“ <http://www.mon.bg/> – ДООИ за придобиване на професионална квалификация по професии.

ОПИСАНИЕ НА КОНКРЕТНАТА РАБОТА ПО ПРОФЕСИЯТА

- **Основни дейности** – Търговският представител посредничи при продажби на стоки или услуги между фирмата/предприятието, в което работи, и други търговски обекти, предприятия или физически лица.
- **Отговорности и задължения** – Систематизира информацията за продуктите и стоките, която използва като търговски представител. Проучва пазара. Консултира и демонстрира на клиентите качествата на предлаганите стоки и условията за покупката им, като използва рекламни материали - каталози, проспекти, брошури и др. Поддържа постоянен контакт с клиентите: приема поръчки по телефон, факс и електронна поща; обработва ги; изготвя оптимален график; осъществява доставката на стоката/услугата. Търговският представител подготвя всички документи (оферти, договори, допълнителни споразумения, анекси и др.), свързани с продажбата на продуктите и услугите. Регистрира и контролира продажбите и търговските контакти чрез индивидуални картони на клиенти. Изпълнява финансови операции, свързани с разплащания за осъществените продажби. Приема рекламации от клиенти.
- **Възможно работно време** – Работното време на търговския представител е с нормална продължителност в съответствие с Кодекса на труда.

- **Възможни контакти** – Търговският представител е подчинен на мениджър продажби (търговски директор) и комуникира със счетоводител, мениджъри, началник-склад, доставчици, транспортни работници, клиенти и контролни органи.
- **Полезна информация** - Търговският представител работи както в офиса на фирмата/предприятието, така и на места, посочени от клиентите. Той използва офис техника, включително компютър с програмни продукти за текстообработване, електронни таблици, интернет, презентации, логистика и др. Използва чужд език при работа с документацията на предлаганите стоки и комуникацията с чуждестранни клиенти.



ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА НА ПРОФЕСИЯТА

- ✓ **Възможности за работа** – Търговските представители са много търсени, тъй като почти всички фирми и предприятия в съвременната икономика предлагат стоки или услуги. Притежаващите качествата на „истинския“ търговец имат възможности за получаване на високи доходи.
- ✓ **Възможности за допълнителни придобивки** – В зависимост от практиката на работодателя.
- ✓ **Усилия, които трябва да се полагат** – Търговският представител трябва отлично да познава качествата на предлаганите продукти, както и стоковедните характеристики, изискванията за транспорт и съхранение. Привличането на нови клиенти е от голямо значение за оформянето на трудовото възнаграждение. Изисква се добро познаване на конкуренцията.
- ✓ **Трудности и предизвикателства в тази професия** – Търговският представител носи материална и финансова отговорност за поверените му материални и парични ценности. Отговаря за предаването на стоките по асортимент, количество, вид и цена, които са посочени в придружаващите документи. От него се изисква да бъде лоялен към работодателя, да не злоупотребява с оказаното му доверие и да не разпространява поверителни сведения, съставляващи търговска тайна.



ОРГАНИЗАЦИИ, В КОИТО МОЖЕ ДА СЕ УПРАЖНЯВА ПРОФЕСИЯТА И ВИДОВЕ ДЛЪЖНОСТИ

- ✓ **Сфера на дейност** – търговия на едро и дребно.
- ✓ **Организации/ институции, в които може да се реализира** – Частни и държавни фирми и предприятия от всички отрасли на стопанството, които произвеждат стоки, продават стоки или услуги.
- ✓ **Длъжности, които могат да се заемат:**
 - Търговски представител

- Търговски агент
- Търговски помощник
- Специалист продажби
- Търговски пътник
- Консултант продажби
- Дистрибутор
- Рекламен агент

✓ **Възможности за кариерно развитие** – Лицата, придобили професионална квалификация по професията „Търговски представител“, имат възможност за повишаване на квалификацията си в курсове и семинари, организирани от обучаващи институции, браншови организации и др. След завършено средно образование могат да продължат образованието си по специалности с образователно-квалификационна степен „бакалавър“, „магистър“ в системата на висшето образование.

✓ **Професионални сдружения и организации** -

<http://bra-bg.org/> - Българска ритейл организация /Първата асоциация на търговците на дребно в България

<http://www.bia-bg.com/member/17> - Съюз на търговците в България

НЕОБХОДИМИ КАЧЕСТВА И ОБРАЗОВАНИЕ ЗА ПРОФЕСИЯТА

- **Необходими личностни качества** – търговски нюх, инициативност, комуникативност, отговорност, търпение и упоритост. Да има нагласа за динамична работа и бързо вземане на решения.
- **Необходими знания и умения** – Умения да води преговори и да убеждава. Умения да оформя делова кореспонденция. Висока компютърна грамотност – програми за текстообработка, електронни таблици и презентации. Добър външен вид и добри обноски. Умение за работа с офис техника. Ползването на чужд език и притежанието на шофьорска книжка са предимство.
- **Изисквана степен на образование** – Входящото минимално образователно равнище за придобиване на степен на професионална квалификация по професията е завършено основно образование. Успешно положили държавни изпити по теория и практика на професията получават Свидетелство за професионална квалификация.
- **Къде може да се усвои** – Професията може да се усвои в професионални гимназии и в Центрове за професионално обучение.
- **Учебни предмети, които се изучават** – Бизнес комуникации, Предприемачество, Фирмено право, Икономика на търговията, Стокознание, Електронна търговия, Маркетинг и реклама, Организация и техника на търговските плащания, Търговско счетоводство и др.

- **Изпити, които се полагат** – Държавни изпити за придобиване на професионална квалификация - теория на професията и практика на професията.

Линкове към полезна информация

<http://www.mon.bg/> - Регистри, Регистър на средните училища

<http://www.navet.government.bg/> - Регистър на лицензираните центрове за професионално обучение

<http://www.mon.bg/> - Регистри, Регистър на акредитираните висши училища



МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА
ЕВРОПЕЙСКИ СОЦИАЛЕН ФОНД
ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“ 2007 – 2013



Инвестира във вашето бъдеще!

„СИСТЕМА ЗА КАРИЕРНО ОРИЕНТИРАНЕ В УЧИЛИЩНОТО ОБРАЗОВАНИЕ”

BG051PO001-4.3.02-0001