

Kereskedő és webáruházi technikus szakma

5 0416 13 03

Részletes tájékoztató

Kinek ajánljuk ezt a szakmát?	Miért a Külkereskedelmi Technikumot ajánljuk?
<p>Szereted a pörgést és a nyüzsgést magad körül, ami egy nagy forgalmú szupermarketet vagy plázát jellemez? Könnyen szót értesz új ismerősökkel és jó a rábeszélőkészséged? Szoktál termékeket adni-venni az internet segítségével?</p> <p>Tanuld meg, hogyan tudod mindezt igazán szakszerűen csinálni, fejleszd a már meglévő kereskedői vénádat és informatikai tudásodat, s termelj ezzel profitot egy sikeres üzlet vagy a saját vállalkozásod számára!</p> <p>A kereskedelem jelenleg sok munkalehetőséget kínál – képezd magad, hogy a számodra legmegfelelőbbet tudd kiválasztani, és abban a legjobban tudj helyt állni!</p> <p>Válaszd akkor is a Kereskedő és webáruházi technikus szakmát,</p> <ul style="list-style-type: none">✓ ha szívesen dolgoznál egy üzletben, de inkább üzletvezetőként, mint eladóként,✓ ha érdekel, hogyan kell szervezeten és jogszerűen bonyolítani a kereskedelmi ügyleteket, akár személyesen, akár online,✓ és ha az ezekhez tartozó adminisztrációs és számítási feladatoktól sem idegenkedsz,✓ ha úgy érzed, kreatív ötletekkel tudnád támogatni egy üzlet vagy webshop marketing- és reklámtevékenységét,✓ ha szeretnéd megtanulni, hogyan kell tetszetős közösségi média oldalakat és hírleveleket készíteni,✓ valamint ha informatikai és kommunikációs készségeidet is szívesen fejlesztenéd a kereskedelmi forgalom és a nyereség növelése érdekében!	<p>Bár ez egy fiatal iskola, két több évtizedes oktatási tapasztalattal rendelkező intézménnyel, a Külkereskedelmi Oktatási és Továbbképző Központtal (KOTK), valamint a Studio Italia Nyelviskolával működik együtt.</p> <p>2019. szeptembere óta a főváros szívében, a Deák tér közelében oktatjuk érettségizett tanulóinkat.</p> <p>6 új szakképzést hirdetünk, melyeken a részvétel és a vizsga ingyenes.</p> <p>Olyan szakmákra készítjük fel tanulóinkat, melyekkel könnyű elhelyezkedni a munkaerő-piacon.</p> <p>Nappali képzéseink iskolai rendszerben zajlanak, így a képzés idejére jár a diákigazolvány és a kapcsolódó kedvezmények.</p> <p>Az iskolai rendszerben végzett tanulók - az első szakma megszerzéséhez kapcsolódóan - egyszeri pályakezdesi juttatásra lesznek majd jogosultak.</p> <p>Nappalira jöhetnek azok, akik 1999. 08. 31. után születtek, <u>és</u> első vagy második támogatott szakképzésükön fognak részt venni; nekik TB-jogviszonyuk rendezett lesz és családi pótlékot is igényelhetnek, sőt tanulmányi ösztöndíjban is részesülhetnek.</p> <p>Esti munkarendű felnőttképzésre várjuk azokat, akik 1999. 09. 01. előtt születtek, és akik még nem szakképeztek, vagy még csak <u>egy</u> szakmát szereztek állami támogatással, de esetleg munka vagy felsőoktatás mellett képeznék magukat tovább.</p> <p>A képzés során a magas szintű szakmai oktatás mellett nagy hangsúlyt fektetünk az idegennyelv-oktatásra is.</p> <p>Aki nálunk tanul, gyakorlatias és interaktív órákra számíthat, így olyan készségeit és kompetenciáit fejlesztheti, melyek segítségével az élet minden területén könnyebben tud boldogulni.</p> <p>Nálunk élmény lesz a tanulás és közösség lesz az osztály – erről képzett, tapasztalt és lelkes oktatóink gondoskodnak.</p> <p>Fenntartónk a Budapesti Zsidó Hitközség, de demokratikus és toleráns intézményként nyitottak vagyunk minden érdeklődő diák felé.</p>

Mivel foglalkozik a Kereskedő és webáruházi technikus?

Kereskedelmi egységet és webáruházat működtet. Feladata az áruk adás-vétele, beleértve a B2B (cégek közötti) és a B2C (cég és vásárló közötti) értékesítést. Képes kialakítani a kereskedelmi egység külső/belső arculatát, termék-, ár-, értékesítési-, és kommunikációs politikáját. Irányítja, szervezi és ellenőrzi a kereskedelmi egység szabályszerű működését, ellátja a nyilvántartással, a vásárlók kezelésével, az adatszolgáltatással, az adatok védelmével kapcsolatos adminisztratív feladatokat. Kezeli a megrendeléseket, a törzsvásárlói nyilvántartásokat, a bónuszrendszereket. Árukatalógusokat, árjegyzékeket állít össze, és konkurencia elemzést végez. A legkorszerűbb digitális és technológiai ismereteket alkalmazza, folyamatokban és rendszerekben gondolkodik. valamint szakszerűen kommunikál idegen nyelven.

Hol lehet elhelyezkedni ezzel a szakmával?

A legkülönbözőbb termékeket árusító kisebb boltoktól és butikoktól kezdve a nagyobb üzleteken át egészen a magyar vagy multinacionális üzlethálózatokig, de akár saját kereskedelmi vállalkozást vagy webáruházat is lehet indítani. Ezen kívül szakirányú továbbtanulás is lehetséges.

Képzési információk	
A megszerezhető szakma szintje:	Technikus szintű szakképzettség
A beiratkozás feltétele:	Érettségi bizonyítvány Foglalkozás egészségügyi alkalmassági vizsgálat
Időtartam:	4 félév (nappali rendszerű oktatásban) 2 félév (felnőttképzésben)
Tandíj:	A képzés ingyenes, és az ingyenesség kiterjed a szakmai vizsgára is.
Szakmai gyakorlat:	Egybefüggő 160 óra, az első évfolyamot követően, ill. felnőttképzésben munkáltatói igazolással dokumentálható
Szakmai vizsga:	A képzés végén <i>A részleteket lásd lejjebb!</i>
A vizsgára bocsátás feltételei:	<ul style="list-style-type: none"> • az előírt tantárgyak teljesítése • az előírt szakmai gyakorlat teljesítése • digitális portfólió készítése

Főbb szakmai modulok, tantárgyak és témakörök

Gazdasági ismeretek, Vállalkozások működtetése, Kommunikáció, Digitális alkalmazások; Munkavállalói ismeretek és idegen nyelv, A kereskedelem alapjai, Termékismeret, Kereskedelmi gazdaságtan, A marketing alapjai; Vállalkozási ismeretek, Digitalizáció, Webáruház működtetése, Jogi ismeretek, Marketing kommunikáció

A szakmai vizsga részei

A nappali rendszerű oktatás 1. félévének, ill. a felnőttképzés 2. hónapjának a végén Ágazati alapvizsgát kell tenni, melynek eredménye 20%-os súllyal beleszámít a Szakmai vizsga eredményébe.

1. vizsgatevékenység: Központi interaktív vizsga

Megnevezése: Kereskedő és webáruházi technikus szakmai ismeret

Időtartama: 90 perc

Elvárt teljesítési minimuma: 40%

Értékelési súlyaránya: 40%

2. vizsgatevékenység: Projektfeladat

Megnevezése: 1. „A kereskedelem és digitális világunk” c. portfólió bemutatása (E-kereskedelem és Marketing) – 70%

Időtartama: 30 perc (melyből 20 perc a projekt bemutatása, 10 perc a kérdések megválaszolása)

Megnevezése: 2. Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban – 30%

Időtartama: 60 perc

Elvárt teljesítési minimuma: 40%

Értékelési súlyaránya: 60%

Sikeres szakmai vizsga esetén a vizsgázó állam által elismert technikus oklevelet kap.