

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) (332201)



Technicy i inny średni personel

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) **(332201)**

Technicy i inny średni personel

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) (332201)

© 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 [330]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce (źródło): <https://unsplash.com/photos/P3pl6xzovu0> [dostęp: 10.07.2018].



SPIS TREŚCI

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU	3
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
2. OPIS ZAWODU	4
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).....	4
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	5
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie.....	6
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji	7
2.7. Zawody pokrewne	7
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE	8
3.1. Zadania zawodowe	8
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Ekspozowanie towaru.....	8
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie sprzedaży	9
3.4. Kompetencje społeczne.....	9
3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	9
3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji.....	10
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO.....	10
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie	10
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu	11
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów	12
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	13
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)	13
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE	14
7. SŁOWNIK POJĘĆ	15
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)	15
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)	17

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) 332201

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Doradca handlowy.
- Merchandiser.
- Wykładowca towarów.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 3322 Commercial sales representatives.

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 Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspercki:

- Magdalena Dobrzycka – EZ House Sp. z o.o., Gdańsk.
- Joanna Górecka – LPP S.A., Gdańsk.
- Magdalena Szpak-Marek – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Martyna Kurowska – PBS Sp. z o.o., Sopot.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Magdalena Jackman – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Ryszard Pieńkowski – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Sebastian Stefański – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Daria Świsulska – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Małgorzata Domańska-Plichta – PBS Sp. z o.o., Sopot.

Recenzenci:

- Katarzyna Pasiut – KaPa, Gdańsk.
- Oksana Witkowska-Witek – Peritus Oksana Witkowska – Witek, Węgrzce Wielkie.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Renata Górna – Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych, Warszawa.
- Witold Choiński – Związek Polskie Mięso, 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

Ekspozytor towarów (merchandiser) odpowiada za ekspozycję towarów² zgodnie z obowiązującymi zasadami i polityką firmy oraz w taki sposób, aby ekspozycja towaru przyczyniła się do wzrostu sprzedaży w obrębie powierzchni sprzedażowej. Przygotowując ekspozycję dba o to, aby zwiększyć atrakcyjność towaru w oczach potencjalnego klienta.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Ekspozytor towarów (merchandiser) funkcjonuje w ramach działalności handlowej. Celem jego pracy jest wyeksponowanie walorów prezentowanego produktu, tak aby stał się bardziej atrakcyjny dla potencjalnego klienta, co powinno przełożyć się na wzrost sprzedaży danego produktu oraz produktów towarzyszących.

Ekspozytor towarów (merchandiser) powinien znać i stosować wszelakie techniki prosprzedażowe³, podstawowe zasady merchandisingu⁷, z uwzględnieniem podstaw psychologii społecznej oraz mechanizmów towarzyszące zakupowi towaru.

Sposoby wykonywania pracy

Praca **ekspozytora towarów (merchandisera)** polega m.in. na:

- dbaniu o odpowiedni sposób prezentacji i ułożenia produktu,
- pozycjonowaniu marki/produktu na powierzchni sprzedażowej⁴,
- zapewnieniu dostępności produktu,
- monitorowaniu rotacji towaru⁵,
- reagowaniu na brak towaru w magazynach,
- kontrolowaniu dat przydatności produktu do sprzedaży.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2., 3.3. Kompetencje zawodowe.

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

Warunki pracy

Ekspozytor towarów (merchandiser) wykonuje swoje obowiązki głównie w przestrzeni sprzedażowej tj. w sklepie/salonie, głównie tam, gdzie znajduje się produkt. W niektórych przypadkach wykonuje również swoje obowiązki w biurze centralnym firmy. Może być zatrudniony w jednym punkcie

sprzedażowym albo w przypadku zatrudnienia przez podmiot posiadający różne punkty, może pełnić obowiązki w wielu punktach sprzedażowych.

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

Wykorzystywane maszyny i narzędzia prac

Ekspozytor towarów (merchandiser) w swojej pracy wykorzystuje:

- telefon,
- aparat fotograficzny,
- komputer/tablet z dostępem do internetu i z pakietem programów biurowych,
- wyposażenie techniczne i materiały wykorzystywane do przygotowania ekspozycji tworów.

W przypadku ekspozytorów towarów (merchandiserów) obsługujących kilka punktów, do codziennej pracy wykorzystywany jest również samochód.

Organizacja pracy

Ekspozytor towarów (merchandiser) wykonuje swoją pracę samodzielnie lub z zespołem przynależnych osób. W zależności od warunków zatrudnienia może pracować w systemie zadaniowym lub godzinowym. Zazwyczaj pracuje w terenie tam, gdzie obsługuje punkty sprzedażowe.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Ekspozytor towarów (merchandiser) jest narażony na pracę pod presją czasu, co może powodować wzrost poziomu stresu i problemy zdrowotne z tym związane.

Z uwagi na to, że praca jest wykonywana w terenie i jest to praca z konkretnym produktem, ekspozytor towarów (merchandiser) może być narażony na urazy ciała (np. skaleczenia, stłuczenia). Zagrożenia mogą wynikać również z pracy wykonywanej na wysokości.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **ekspozytor towarów (merchandiser)** ważne są:

w kategorii wymagań fizycznych

- sprawność układu kostno- stawowego,
- sprawność narządu słuchu,
- sprawność narządu wzroku;

w kategorii sprawności sensomotorycznych

- koordynacja wzrokowo-słuchowa,
- rozróżnianie barw,
- ostrość wzroku,
- czucie dotykowe;

w kategorii sprawności i zdolności

- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- wyobraźnia przestrzenna,
- wyobraźnia i myślenie twórcze,
- uzdolnienia artystyczne;

w kategorii cech osobowościowych

- dokładność,
- łatwość przerzucania się z jednej czynności na drugą,
- samokontrola,
- umiejętność współdziałania,
- samodzielność,
- inicjatywność.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach: 3.6. Kompetencje społeczne; 3.7. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

W zawodzie **ekspozytor towarów (merchandiser)** istotna jest dobra sprawność fizyczna oraz mobilność.

Od kandydatów wymaga się aktualnej książeczki do celów sanitarno-epidemiologicznych, jeśli praca związana jest z produktami spożywczymi.

Przeciwwskazaniami do wykonywania zawodu ekspozytor towarów (merchandiser) są:

- choroby skóry,
- alergie,
- zakażenie gronkowcem (w przypadku pracy z produktami spożywczymi),
- schorzenia narządu wzroku,
- zaburzenia zmysłu równowagi,
- zaburzenia koordynacji i percepcji kształtów,
- schorzenia układu kostno- stawowego.

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) powinien posiadać wykształcenie co najmniej średnie o profilu handlowym lub związane z reklamą. Preferowane są zawody pokrewne (szkolne): technik organizacji reklamy lub technik handlowiec

W przypadku wykształcenie wyższego pracodawcy preferują kierunki związane z handlem, marketingiem, reklama. W przypadku pracy w branży związanej z modą preferowane są kierunki artystyczne.

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

Pracę w zawodzie **ekspozytor towarów (merchandiser)** może wykonywać również osoba, która:

- uzyskała doświadczenie w trakcie wykonywanej pracy,
- odbyła szkolenie zorganizowane w firmie specjalizującej się w ekspozycji towarów.

Podjęcie pracy w zawodzie ekspozytor towarów (merchandiser) ułatwiają:

- posiadanie potwierdzonej kwalifikacji zawodowej (po zdaniu egzaminu organizowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne) w np. zawodzie pokrewnym technik organizacji reklamy lub technik handlowiec.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu są:

- posiadanie dyplomu potwierdzającego np. technik organizacji reklamy lub technik handlowiec.
- świadectwo ukończenia kwalifikacyjnego kursu zawodowego w zakresie kwalifikacji właściwych dla ww. zawodów,
- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim) do ww. dokumentów.

WAŻNE:

Ekspozytor towarów (merchandiser), chcąc podjąć pracę w konkretnej marce/firmie, będzie zobligowany do posiadania branżowych kompetencji wymaganych ze względu na specyfikę danej branży.

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

Ekspozytor towarów (merchandiser) ze względu na dynamikę rynku zobowiązany jest do ciągłego doskonalenia kompetencji zawodowych z zakresu visual merchandisingu¹.

Jego rozwój zawodowy i awans są uzależnione od wielkości firmy i potencjału rozwojowego. Pracownik w tym zawodzie może rozwijać się w kierunku zajmowania stanowisk kierowniczych (awans pionowy), czyli zarządzaniu grupą merchandiserów lub w ramach awansu poziomego rozszerzając swoje kompetencje w ramach zajmowanego stanowiska.

Ekspozytor towarów (merchandiser) może rozszerzać swoje kompetencje w ramach podejmowanych studiów wyższych lub podyplomowych z zakresu np.: zarządzania, marketingu, towaroznawstwa, sprzedaży i ekonomii.

Może również uczestniczyć w targach, warsztatach, prezentacjach branżowych, które wzbogacają wiedzę i umiejętności i poprawiają na efektywność sprzedaży⁶.

Możliwości potwierdzania kompetencji

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

Istnieje możliwość potwierdzania kompetencji przydatnych do wykonywania ekspozytor towarów (merchandiser) w zawodach pokrewnych (szkolnych), np. w zakresie kwalifikacji:

- AU.30 Organizacja i prowadzenie kampanii reklamowej (technik organizacji reklamy)

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 **ekspozytor towarów (merchandiser)** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Pracownik centrum elektronicznej obsługi klienta	332202
Przedstawiciel handlowy	332203
Technik organizacji reklamy ⁵	333906
Technik handlowiec ⁵	522305

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **ekspozytor towarów (merchandise)** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Przygotowanie projektu/instrukcji ekspozycji towaru/produktu.
- Z2 Przygotowanie ekspozycji towaru/produktu lub witryny zgodnie z projektem/instrukcją.
- Z3 Kontrolowanie zgodności ekspozycji z projektem/instrukcją.
- Z4 Sporządzenie dokumentacji dotyczącej realizacji ekspozycji.
- Z5 Analizowanie wyników sprzedażowych.

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Ekspozowanie towaru

Kompetencja zawodowa Kz1: Ekspozowanie towaru obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Przygotowanie projektu/instrukcji ekspozycji towaru/produktu	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Schematy zagospodarowania przestrzeni sprzedażowej; • Zna podstawy merchandisingu i marketingu; • Zna techniki sprzedaży; • Techniki promocji produktu i jej wspierania; • Podstawy towaroznawstwa; • Specyfikę branży oraz jej charakterystyczne produkty/towary. 	<ul style="list-style-type: none"> • Potrafi zagospodarować przestrzeń sprzedażową; • Korzystać z zasad merchandisingu; • Stosować techniki sprzedaży nakłaniające do zakupu oraz dostosować formę promocji do specyfiki branży; • Klasyfikować towary zgodnie z zasadami towaroznawstwa; • Gromadzić dane na temat ekspozowanych produktów.

Z2 Przygotowanie ekspozycji towaru/produktu lub witryny zgodnie z projektem/instrukcją	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Zasady BHP, ochrony ppoż. i ergonomii; • Zasady zagospodarowania przestrzeni sprzedażowej; • Podstawy gospodarki magazynowej; • Zasady komunikacji wizualnej w obrębie powierzchni sprzedażowej. 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizować stanowisko pracy zgodnie z zasadami BHP, ochrony ppoż. i ergonomii; • Wykonać zadania związane z układaniem towaru na powierzchni sprzedażowej; • Monitorować dostępność towaru; • Organizować rozmieszczenie towaru w przestrzeni sprzedażowej zgodnie z zasadami.

Z3 Kontrolowanie zgodności ekspozycji z projektem/instrukcją	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe zasady merchandisingu; • Systemy tworzenia instrukcji/projektu; • Zna zasady rozmieszczenia towaru. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dostosować instrukcję do innych warunków przestrzeni sprzedażowej niż zadana; • Współpracować z kierownikiem w zakresie usytuowania danego towaru; • Współpracować z kierownikiem w zakresie egzekwowania zadanej ekspozycji.

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie sprzedaży

Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie sprzedaży obejmuje zestaw zadań zawodowych Z4, Z5, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z4 Sporządzenie dokumentacji dotyczącej realizacji ekspozycji	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe zasady merchandisingu; • Systemy tworzenia instrukcji/projektu; • Prawo z zakresu handlu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sporządzać dokumentację ekspozycji zgodnie z wymogami firmy; • Reagować na pogorszające się wyniki sprzedażowe. • Zastosować prawo handlowe.

Z5 Analizowanie wyników sprzedażowych	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe dane sprzedażowe; • Podstawy ekonomii; • Zasady planowania sprzedaży. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretować wyniki sprzedaży; • Wyciągać wnioski z wyników sprzedaży i szybko reagować na zmiany; • Planować sprzedaż.

3.4. Kompetencje społeczne

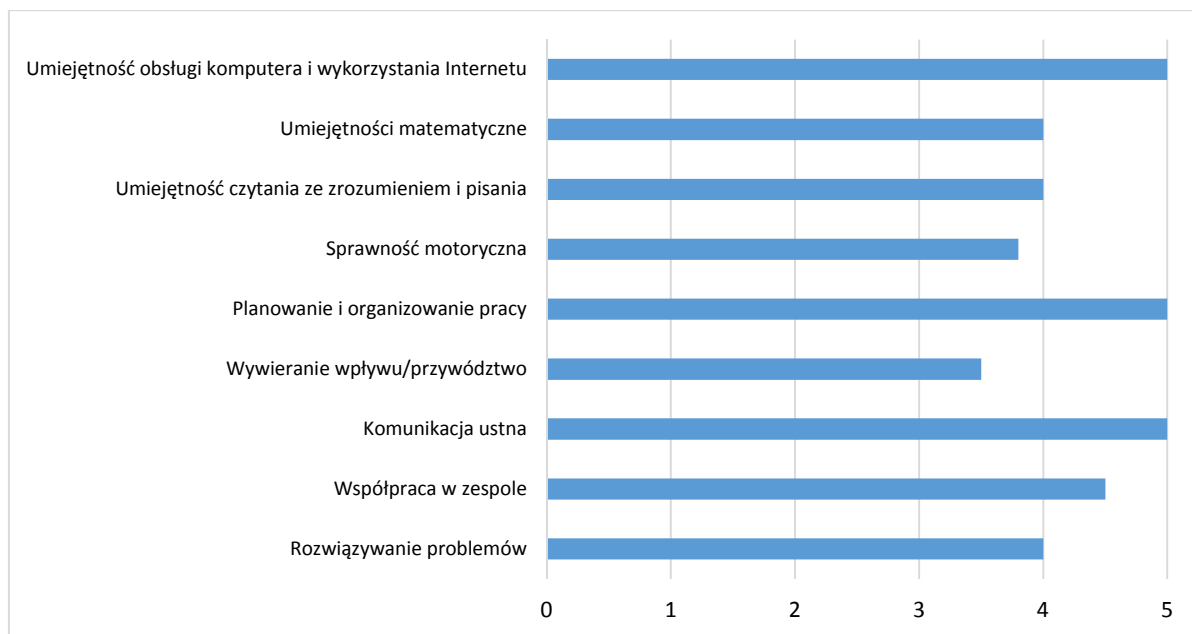
Pracownik w zawodzie **ekspozytor towarów (merchandiser)** powinien mieć kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za realizację zadań.
- Podejmowania decyzji i wykonywania samodzielnie pracy.
- Oceniania wpływu swoich działań z zakresu ekspozycji towarów realizowanych w ramach współpracy zespołowej i ponoszenia odpowiedzialności za ich skutki.
- Dostosowania zachowania do zmian w środowisku pracy.
- Podnoszenia własnych kompetencji zawodowych.

3.5. 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 **ekspozytor towarów (merchandiser)**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **ekspozytor towarów (merchandiser)**

Uwaga:

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

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

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **ekspozytor towarów (merchandiser)** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisów 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

Osoby chcące pracować jako **ekspozytor towarów (merchandiser)** mają szerokie możliwości zatrudnienia. Ekspozytor towarów (merchandiser) może pracować w dwojaki sposób: albo być zatrudnionym przez jedną firmę i dbać o jej produkty w dużych sklepach znajdujących się na jego obszarze działania, albo może być zatrudniony w jednym wielkopowierzchniowym sklepie i zarządzać produktami wielu firm.

Pracodawcą ekspozytora towarów (merchandisera) mogą być m.in.:

- centra handlowe,
- sieci hipermarketów,
- producenci określonych dóbr (np. producent odzieży czy obuwia),
- agencje promocyjne i marketingowe,
- mniejsze sklepy.

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: 10.07.2018]:

Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:

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

<https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe>

Barometr zawodów: <https://barometrzwodow.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.porpp.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

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 kształcenia zawodowego nie prowadzi się przygotowania dodatków do pracy w zawodzie **ekspozytor towarów (merchandise)**.

Kompetencje przydatne do wykonywania zawodu ekspozytor towarów (merchandise) można uzyskać:

- podejmując kształcenie w zawodach pokrewnych (szkolnych): technik organizacji reklamy lub technik handlowiec (technika i szkoły branżowe szkoły II stopnia),
- podejmując kształcenie w ramach kwalifikacyjnych kursów zawodowych właściwych dla wyżej wymienionych zawodów pokrewnych (np. w ramach kwalifikacji AU.30 Organizacja i prowadzenie kampanii reklamowej), które mogą prowadzić:
 - publiczne szkoły prowadzące kształcenie zawodowe,
 - niepubliczne szkoły posiadające uprawnienia szkół publicznych, prowadzące kształcenie zawodowe,
 - publiczne i niepubliczne placówki kształcenia ustawicznego, placówki kształcenia praktycznego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego,
 - instytucje rynku pracy prowadzące działalność edukacyjno-szkoleniową,

- podmioty prowadzące działalność oświatową na podstawie ustawy Prawo przedsiębiorców. Potwierdzenie kwalifikacji odbywa się przed Okręgową Komisją Egzaminacyjną.
- podejmując kształcenia w szkołach wyższych (uniwersytety, wyższe szkoły zawodowe) na kierunkach i specjalnościach poważnych z zawodem ekspozytor towarów (merchandiser).

Szkolenie

Osoba, która zamierza wykonywać zawód **ekspozytor towarów (merchandiser)** powinna nieustannie się doskonalić i podnosić swoje kompetencje poprzez udział w szkoleniach, oferowanych przez wyspecjalizowane instytucje.

Przykładowa tematyka szkolenia może dotyczyć:

- efektywnych opracowań koncepcji ekspozycji,
- technik aranżacji przestrzeni handlowej,
- narzędzi pozwalających na korzystniejszą ekspozycję towaru,
- metod do budowania świadomości marki w danym sklepie,
- technik marketingowych ekspozycji.

Z reguły organizatorzy tych szkoleń poświadczają uzyskane przez uczestników kompetencje stosownymi certyfikatami/zaświadczeniami.

Ekspozytorzy towarów (merchandiserzy) mają również możliwość uczestnictwa w różnorodnych konferencjach, targach, prezentacjach i prelekcjach.

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: 10.07.2018]:

Szkolnictwo wyższe:

www.wyberzstudia.nauka.gov.pl

Szkolnictwo zawodowe:

<https://www.gov.pl/web/edukacja/ksztalcenie-zawodowe>

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

<http://www.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

Obecnie (2018 r.) miesięczne wynagrodzenie całkowite na stanowisku **ekspozytora towarów (merchandisera)** wynosi 3280 zł brutto miesięcznie. Co drugi merchandiser otrzymuje wynagrodzenie od 2300 zł do 4550 zł brutto miesięcznie i więcej.

25% najgorzej wynagradzanych ekspozytorów towarów (merchandiser) zarabia poniżej 230 zł brutto miesięcznie – są to osoby dopiero rozpoczynające swoją ścieżkę zawodową na tym stanowisku.

Osoba doświadczone i wykwalifikowana może liczyć na zarobki powyżej 4550 zł brutto miesięcznie – jest to grupa 25% najlepiej opłacanych ekspozytorów towarów (merchandiserów).

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: 10.07.2018]:

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-szczeblach>

<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 **ekspozytor towarów (merchandise)** możliwe jest zatrudnienie osób niepełnosprawnych. Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy dla potrzeb zatrudnienia osób:

- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R); wymagane jest wówczas wyposażenie stanowiska w uchwyty, poręcze, regulowana wysokość krzesła, podnóżka i inne udogodnienia,
- z wadami i dysfunkcją wzroku (04-O) w przypadku możliwości skorygowania ich szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi,
- z dysfunkcją narządu słuchu (03-L) - pod warunkiem, że niepełnosprawność ta jest możliwa do skorygowania za pomocą aparatów słuchowych.

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: 30.06.2018 r.

- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.
- Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych.
- Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. 2007 nr 171 poz. 1206).
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. 2007 r. Nr 50, poz. 331).
- 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 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265 i 1149).
- 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).

Literatura branżowa:

- Borusiak B.: Merchandising. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Diamond J., Diamond E.: Merchandising. Magnetyzm przestrzeni handlowej. Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.
- Morgan T.: Merchandising – projektowanie przestrzeni sklepu. Wydawnictwo Arkady, Warszawa 2008.
- Pałgan R.: Merchandising. AMG – Wydawnictwo Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia 2012.

Czasopisma:

- Dwumiesięcznik: Nowa Sprzedaż. Forum Media Polska Sp. z o.o.
- Dwumiesięcznik: Szefer sprzedaży. Wydawnictwo Explanator.
- Miesięcznik branżowy: Poradnik handlowca. Biuro Promocji i Reklamy „Generalczyk” sp.j.

Zasoby internetowe [dostęp: 10.07.2018]:

- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Dwumiesięcznik Nowa Sprzedaż: <https://nowasprzedaz.pl>
- Dwumiesięcznik Szefer sprzedaży: <https://www.szefer-sprzedazy.pl>
- Miesięcznik branżowy Poradnik handlowca: <http://www.poradnikhandlowca.com.pl>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: <http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus>
- Wyszukiwarka opisów zawodów: <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>
- Zeszyty naukowe polityki europejskie, finanse i marketing nr 3 (52) 2010: http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/PEFIM_nr_52_2010_s299.pdf

7. SŁOWNIK POJĘĆ

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

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
Awans zawodowy	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.
Czynności zawodowe	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.
Edukacja formalna	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).
Edukacja pozaformalna	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
Efekty uczenia się	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)	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.
Kody niepełnosprawności	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.
Kompetencje społeczne	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.
Kompetencje kluczowe	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.
Kompetencja zawodowa	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.

Kwalifikacja	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.
Polska Rama Kwalifikacji (PRK)	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.
Potwierdzanie kompetencji	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”.
Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.
Sprawności sensomotoryczne	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.).
Stanowisko pracy	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.
Tytuł zawodowy	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.
Umiejętności	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Uprawnienia zawodowe	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.
Uczenie się nieformalne	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
Walidacja	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.
Wiedza	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.
Wykształcenie	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: <ul style="list-style-type: none"> – poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień), – profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).
Zadanie zawodowe	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.

Zawód	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.
Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)	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: https://www.kwalifikacje.gov.pl
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1	Visual Merchandising	W skrócie vm lub VM, można dosłownie przetłumaczyć jako „towarowanie wizualne”. Zwrot ten ma także inny polski odpowiednik: „sprzedaż wizualna”. Oznacza on strategię ekspozycji towaru, dbającą o właściwą prezentację produktu tak żeby przyciągnąć jak największą ilość klientów.	www.fashionbiznes.pl [dostęp: 10.07.2018]
2	Ekspozycja towaru	Odpowiednie, przemyślane i atrakcyjne rozmieszczenie towaru na półkach, które będzie przyciągało i zachęcało klienta do zakupów.	http://www.promujmarke.pl/a_ekspozycja-towaru-czyli-jak-zachecic-klienta-do-kupna.htm [dostęp: 10.07.2018]
3	Techniki prospdazowe	Działania marki (np.: atrakcyjna witryna, reklama, komunikacja w internecie, karta podarunkowa, bony zakupowe czy karta lojalnościowa), które mają przyciągnąć klienta do sklepu.	https://www.wirtualnemedia.pl/centrum-prasowe/artukul/pro-sprzedazowe-dzialania-marketingowe-redanu [dostęp: 10.07.2018]
4	Powierzchnia sprzedażowa	Określona powierzchnia danego obiektu (np.: galerii), która jest udostępniona w celu ekspozycji i sprzedaży towarów.	http://komercyjne.pl/sownik-Powierzchnia+handlowa [dostęp: 10.07.2018]
5	Rotacja towaru	Jest to wskaźnik zapasów towaru, dzięki któremu sprzedawca wie, jakie produkty i w jakiej ilości dobrze się sprzedają a jakie nie. Im niższy wskaźnik tym lepiej dla sprzedaży. Wysoki wskaźnik wskazuje na to, że produkty danej marki, sklepu są słabo sprzedawane a klientów jest coraz mniej.	http://www.firmowabaza.pl/porady/rotacja-zapasow [dostęp: 10.07.2018]
6	Efektywność sprzedaży	Jest to rezultat podjętych działań. Zamierzony i zadowalający efekt wcześniejszych założeń sprzedażowych.	http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.de-sklight-177c5f71-9957-453a-9f93-3d805a0510a5/c/01_34.pdf [dostęp: 10.07.2018]
7	Zasady merchandisingu	Jest to o zbiór zasad określających m.in. jakie ma być ułożenie towaru na półkach, W jaki sposób sklepy mają zachęcić klientów do zakupów, jaki jest wpływ ekspozycji na sprzedaż, zasady planowania promocji.	www.fashionbiznes.pl [dostęp: 10.07.2018]

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.