

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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia

(521201)



Uliczni sprzedawcy żywności

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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia (521201)

Uliczni sprzedawcy żywności

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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia (521201)

© 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 [522]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce autorskie wykonane przez zespół ekspercki.



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).....	5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	6
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie	7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji	8
2.7. Zawody pokrewne	9
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE	9
3.1. Zadania zawodowe	9
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowanie i sprzedawanie żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia.....	10
3.3. Kompetencje społeczne.....	11
3.4. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	11
3.5. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji.....	12
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO.....	12
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie	12
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu	13
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów	15
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	15
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)	15
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE	16
7. SŁOWNIK POJĘĆ	18
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)	18
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)	20

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia 521201

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Sprzedawca.
- Sprzedawca na targu.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 5212 Street food salesperson.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle.

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,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- badań ankietowych prowadzonych w projekcie INFODORADCA+ w marcu 2019 r.,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspercki:

- Maria Kowalczyk – Centralny Instytut Ochrony Pracy – PIB, Warszawa.
- Małgorzata Małysz – Szkoła Podstawowa Specjalna Nr 26 im. Janusz Korczaka, Lublin.
- Halina Maras-Pawliszyn – Zespół Szkół Ponadgimnazjalnych Nr 1, Kluczbork.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Łukasz Baka – Centralny Instytut Ochrony Pracy – PIB, Warszawa.
- Maria Konarska – Centralny Instytut Ochrony Pracy – PIB, Warszawa.
- Małgorzata Przybyszewska – Centralny Instytut Ochrony Pracy – PIB, Warszawa.
- Jolanta Religa – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Agnieszka Szczechura – Centralny Instytut Ochrony Pracy – PIB, Warszawa.

Recenzenci:

- Lucyna Kubicka – Zespół Szkół Spożywczych, Zabrze.
- Grzegorz Sławiński – Röben Polska sp. z o.o. i Wspólnicy Spółka Komandytowa, Środa Śląska.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Jolanta Maj – Dom Całoroczny nad Jeziorem na Mazurach Agnieszka Gałązka Gospodarstwo Agroturystyczne, Wałpusz.
- Anna Żbikowska – Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.

Data(rok)opracowania opisu informacji o zawodzie: 2019 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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia organizuje stanowisko sprzedażowe i dba o ekspozycję² towarów, sprzedaje produkty żywnościowe o krótkim terminie przydatności do spożycia, takie jak: wędliny, przetwory mleczne, pieczywo, wyroby cukiernicze.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia sprzedaje żywność na otwartej przestrzeni w miejscach do tego wyznaczonych, takich jak np. bazy, stoiska handlowe, kiermasze okazjonalne, jarmarki świąteczne oraz w pomieszczeniach zamkniętych na wydzielonej powierzchni sprzedaży.

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia przygotowuje stoisko sprzedażowe, tj.: przyjmuje dostawy towarów i przygotowuje je do sprzedaży przez rozpakowanie, znakowanie, eksponowanie oraz zabezpiecza towary przed uszkodzeniem i zniszczeniem.

Zapewnia szybką i sprawną obsługę klienta. Po zakończonej sprzedaży porządkuje stoisko. W zależności od sprzedawanej grupy asortymentowej żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia, wykonuje czynności związane z ochroną produktów przed zagrożeniami będącymi przyczyną pogorszenia jakości i bezpieczeństwa zdrowotnego żywności¹, zgodnie z GHP³ i HACCP⁴.

W trakcie wykonywania prac takich, jak organizacja sprzedaży, obsługa klienta, porządkowanie stoiska oraz zabezpieczanie towarów przed zniszczeniem, przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy.

Sposoby wykonywania pracy

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia wykonuje pracę z wykorzystaniem metod, technik i procedur, polegającą m.in. na:

- określaniu zapotrzebowania na żywność o krótkim terminie przydatności do spożycia,
- składaniu zamówienia oraz dokonywaniu ilościowego i jakościowego odbioru żywności,
- rozmieszczaniu żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia oraz jej eksponowaniu,
- sprzedawaniu żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia, z zapewnieniem szybkiej i sprawnego obsługi klienta,
- przekazywaniu klientom pełnej informacji o sprzedawanej żywności, z uwzględnieniem ich ceny, informacji o producencie, obecności alergenów, wartości odżywczej, właściwości, terminu przydatności do spożycia oraz innych oznakowań na opakowaniu itp.,
- przyjmowaniu należności za sprzedawany towar, obsługiwaniu kasy fiskalnej⁶ i wystawianiu klientom paragonów⁷,

- przyjmowaniu i rozpatrywaniu reklamacji⁸,
- dbaniu o etykę sprzedaży i pozytywny wizerunek stoiska, porządkowaniu stoiska po zakończeniu sprzedaży,
- wykonywaniu raportu ze sprzedaży oraz rozliczeń dziennego utargu,
- prowadzeniu okresowej inwentaryzacji⁵ towaru,
- zapewnianiu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności na stoisku podczas organizacji, obsługi klienta oraz po zakończeniu sprzedaży.

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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia pracuje na wolnym powietrzu, niekiedy w pomieszczeniach osłoniętych tylko dachem, np. pod wiatami⁹, przy zmiennych warunkach klimatycznych, w narażeniu na działanie niskiej i/lub wysokiej temperatury. Niekiedy pracuje w wydzielonych pomieszczeniach w budynkach zamkniętych, klimatyzowanych lub z wentylacją mechaniczną.

Praca wykonywana jest głównie w pozycji stojącej.

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

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:

- stoisko sprzedaży wyposażone w regały, blaty robocze,
- kasę fiskalną,
- wagę elektroniczną,
- drobny sprzęt i akcesoria do eksponowania żywności,
- urządzenia elektryczne, np. krajalnice.

Organizacja pracy

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia wykonuje pracę najczęściej indywidualnie. Jest to praca wymagająca wyjazdów, a ich częstotliwość uzależniona jest od potrzeb pracodawcy oraz sezonowości sprzedaży.

Podczas swojej pracy sprzedawca kontaktuje się z klientami, dostawcami żywności oraz przełożonym.

Praca w tym zawodzie odbywa się zwykle w systemie dwunastogodzinnym, jednozmianowym, bardzo często w niedziele i święta.

Odpowiedzialność ulicznego sprzedawcy żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia ogranicza się do własnego stanowiska pracy.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Zagrożenia dla pracownika w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** dotyczą m.in.:

- zmiennych warunków atmosferycznych, w tym niskich / wysokich temperatur, podwyższonej wilgotności powietrza, uciążliwych zjawisk atmosferycznych (deszcz, śnieg, mgła),

- urazów mechanicznych wynikających z pracy z ostrym sprzętem (np. noże, krajalnice),
- przeciążenia układu kostno-stawowego, wynikającego z wykonywania pracy w pozycji stojącej, konieczności dźwigania ciężkich towarów oraz organizowania stanowiska pracy,
- stresu oraz przemęczenia związanego z bezpośrednim kontaktem z klientami o różnych cechach psychologicznych i typie osobowości.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** ważne są:

w kategorii wymagań fizycznych

- ogólna wydolność fizyczna,
- sprawność układu krążenia,
- sprawność układu kostno-stawowego,
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność narządu słuchu,
- sprawność narządu smaku,
- sprawność narządu węchu,
- sprawność narządu dotyku,
- sprawność narządów równowagi;

w kategorii sprawności sensomotorycznych

- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- rozróżnianie barw,
- ostrość wzroku,
- ostrość słuchu,
- powonienie,
- czucie dotykowe,
- czucie smakowe,
- zmysł równowagi,
- szybki refleks,
- zręczność rąk,
- zręczność palców,
- spostrzegawczość;

w kategorii sprawności i zdolności

- zdolność koncentracji uwagi,
- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- łatwość wypowiadania się w mowie,
- łatwość przechodzenia z jednej czynności do drugiej,
- zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- zdolność adaptacji do zmiennych warunków w środowisku pracy;

w kategorii cech osobowościowych

- gotowość do pracy w szybkim tempie,
- gotowość do pracy indywidualnej,
- gotowość do pracy w różnych warunkach środowiskowych,
- gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,

- komunikatywność,
- odpowiedzialność,
- asertywność,
- operatywność i skuteczność,
- samodzielność,
- samokontrola,
- zamiłowanie do ładu i porządku,
- miła aparycja.

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

Wymagania zdrowotne

Do podjęcia pracy w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** wymagany jest ogólnie dobry stan zdrowia. Ze względu na bezpośredni kontakt z żywnością, pracownik w tym zawodzie powinien mieć aktualne orzeczenie (zaświadczenie wydane przez lekarza medycyny pracy) do celów sanitarno – epidemiologicznych, stwierdzające zdolność do wykonywania pracy.

Praca w zawodzie uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia pod względem wydatku energetycznego należy do prac lekkich/średnio ciężkich (np. przy podnoszeniu i przenoszeniu towarów). Nie występują w niej szczególne obciążenia umysłowe.

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu są:

- nosicielstwo jakichkolwiek chorób zakaźnych i pasożytniczych,
- przewlekłe choroby skóry (szczególnie rąk),
- niektóre choroby płuc i przewodu pokarmowego,
- zmiany zwyrodnieniowe kręgosłupa.

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 (2019 r.) do podjęcia pracy w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodzie pokrewnym sprzedawca lub w zawodach branży spożywczej: kucharz, piekarz, cukiernik.

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

W zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** nie jest wymagane posiadanie tytułów zawodowych, kwalifikacji i szczególnych uprawnień. Pracę w zawodzie może wykonywać osoba, która została przyuczona do zawodu lub uzyskała doświadczenie w trakcie pracy.

Podjęcie pracy w tym zawodzie ułatwiają:

- świadectwo czeladnicze lub dyplom mistrzowski potwierdzające kwalifikacje w zawodach kucharz, cukiernik, piekarz, uzyskane po spełnieniu wymagań formalnych i zdaniu egzaminu organizowanego przez Izby Rzemieślnicze;
- świadectwo ukończenia szkoły branżowej I stopnia w zawodach szkolnych sprzedawca, kucharz, cukiernik, piekarz, uzyskane po spełnieniu wymagań formalnych i zdaniu egzaminu organizowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne;
- świadectwa potwierdzające kwalifikacje wyodrębnione w zawodach pokrewnych, uzyskane w toku edukacji formalnej lub w wyniku uczestnictwa w kwalifikacyjnych kursach zawodowych, po spełnieniu wymagań formalnych i zdaniu egzaminu organizowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne:
 - AU.20 Prowadzenie sprzedaży (kwalifikacja wyodrębniona w zawodzie sprzedawca),
 - TG.03 Produkcja wyrobów piekarskich (kwalifikacja wyodrębniona w zawodzie piekarz),
 - TG.04 Produkcja wyrobów cukierniczych (kwalifikacja wyodrębniona w zawodzie cukiernik),
 - TG.07 Sporządzanie potraw i napojów (kwalifikacja wyodrębniona w zawodzie kucharz),
- certyfikat potwierdzający kwalifikację „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym - sprzedawca” zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji;
- certyfikaty / zaświadczenia potwierdzające kompetencje przydatne do wykonywania powierzonych zadań, np. kurs obsługi klienta, obsługa kasy fiskalnej.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnianiu w zawodzie uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia są m.in.:

- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne (do dyplomu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe) oraz Izby Rzemieślnicze (do świadectwa czeladniczego i dyplomu mistrzowskiego),
- świadectwo ukończenia szkoły branżowej II stopnia w zawodzie szkolnym powiązanym z zawodem uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia, takim jak technik handlowiec,
- dokument poświadczający znajomość języków obcych, przydatną przy obsłudze klientów obcojęzycznych,
- prawo jazdy kategorii 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 **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** może:

- rozpocząć pracę od stanowiska pomocnika, a następnie, wraz z nabyciem doświadczenia zawodowego, awansować na samodzielne stanowisko,
- po nabyciu doświadczenia zawodowego, posiadając zdolności organizacyjne oraz umiejętności pracy z ludźmi – awansować na stanowisko nadzorującego pracę małego zespołu pracowników,
- założyć i prowadzić własną działalność gospodarczą,
- dalej kształcić się w szkole branżowej II stopnia lub w technikum w zawodach pokrewnych, np. technik handlowiec, a po zdaniu matury kontynuować naukę na uczelni wyższej (np. na kierunkach technologia żywności, ekonomia handlu i usług, ekonomia) i awansować na stanowisko kierownicze,
- doskonalić swoje umiejętności, uczestnicząc w branżowych szkoleniach,

- rozwijać swoje kompetencje poprzez udział w kształceniu i/lub szkoleniu w zawodach pokrewnych.

Możliwości potwierdzania kompetencji

Obecnie (2019 r.) w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** nie ma możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych w ramach edukacji formalnej i pozaformalnej.

Możliwe jest potwierdzanie kompetencji przydatnych dla tego zawodu, przystępując przed Okręgową Komisją Egzaminacyjną (również w trybie eksternistycznym) do egzaminu potwierdzającego kwalifikację:

- AU.20 Prowadzenie sprzedaży (wyodrębniona w zawodzie sprzedawca),
- TG.03 Produkcja wyrobów piekarskich (wyodrębniona w zawodzie piekarz),
- TG.04 Produkcja wyrobów cukierniczych (wyodrębniona w zawodzie cukiernik),
- TG.07 Sporządzanie potraw i napojów (wyodrębniona w zawodzie kucharz).

Alternatywną drogę potwierdzania kompetencji oferuje system nauki zawodu w rzemiośle, który umożliwia zdobycie tytułu czeladnika, a następnie mistrza w zawodach pokrewnych, dla których egzaminy organizują Izby Rzemieślnicze np. w zawodach: kucharz, cukiernik, piekarz.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym - sprzedawca” 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 **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Kucharz ^S	512001
Sprzedawca na targowisku / bazarze	521101
Sprzedawca obwoźny z samochodu (vanseller)	521102
Sprzedawca ^S	522301
Sprzedawca w branży spożywczej	522304
Technik handlowiec ^S	522305
Cukiernik ^S	751201
Piekarz ^S	751204

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Przygotowanie stoiska do pracy.
- Z2 Zapewnianie odpowiednich warunków sanitarnych na stoisku.
- Z3 Zapewnianie szybkiej i sprawnej obsługi klienta.
- Z4 Przyjmowanie należności za sprzedany towar, obsługa kasy fiskalnej i wagi elektronicznej.
- Z5 Rozpatrywanie reklamacji.

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowanie i sprzedawanie żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia

Kompetencja zawodowa Kz1: Przygotowanie i sprzedawanie żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, Z4, Z5, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Przygotowanie stoiska do pracy	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady przyjmowania dostaw towarów; • Zasady oznakowania towaru; • Zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem; • Zasady eksponowania towaru; • Zasady utrzymania porządku i czystości na stoisku; • Zasadę „pierwsze przyszło, pierwsze wyszło”.	• Przyjmować towar; • Rozliczać się z dostawcą; • Rozpakować towar; • Oznakować towar w sposób przejrzysty; • Zabezpieczać towar przed uszkodzeniem lub zniszczeniem; • Eksponować świeży towar; • Utrzymywać stoisko w czystości i porządku; • Porządkować asortyment; • Sprzedawać towar starszy nie narażając się na straty materialne.
Z2 Zapewnianie odpowiednich warunków sanitarnych na stoisku	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Podstawowe przepisy sanitarne zapewniające bezpieczeństwo zdrowotne żywności, z uwzględnieniem GHP i HACCP; • Zasady segregowania towaru przed sprzedażą; • Zasady bezpiecznego przechowywania towaru.	• Stosować na stoisku zasady sanitarne i higieniczne zapewniające bezpieczeństwo zdrowotne żywności, z uwzględnieniem GHP i HACCP; • Segregować towar w zależności od klasy, czystości, terminu przydatności; • Przechowywać towar w odpowiedni sposób i we właściwej temperaturze.
Z3 Zapewnianie szybkiej i sprawnej obsługi klienta	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Podstawy marketingu; • Zasady ergonomicznego rozmieszczenia asortymentu na stoisku; • Zasady przyjaznej komunikacji międzyludzkiej; • Znaczenie certyfikatów sprzedawanych produktów; • Pochodzenie oferowanych towarów; • Preferencje i upodobania stałych klientów w kwestiach asortymentu.	• Wdrażać elementarne zasady marketingu; • Rozplanować ułożenie asortymentu; umożliwiając szybkie jego zlokalizowanie i podanie klientowi; • Komunikować się w sposób klarowny z klientem w kwestii jego oczekiwań; • Interpretować certyfikaty sprzedawanych produktów i udzielać klientom informacji na ten temat; • Objaśniać pochodzenie i walory produktów; • Rozpoznawać potrzeby i oczekiwania klientów.

Z4 Przyjmowanie należności za sprzedany towar, obsługa kasy fiskalnej i wagi elektronicznej	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady przeliczania przekazanych środków pieniężnych przed rozpoczęciem pracy; • Zasady zabezpieczania kasety z pieniędzmi przed osobami postronnymi; • Zasady rozliczania się ze środków pieniężnych w oparciu o raport końcowy kasy fiskalnej; • Zasady obsługi kasy fiskalnej i wagi elektronicznej; • Podstawy ekonomii oraz stawki podatku.	• Sprawdzać stan kasety przed rozpoczęciem pracy; • Zabezpieczać pieniądze w czasie pracy; • Rozliczać się z utargu; • Obsługiwać kasę fiskalną i wagę elektroniczną; • Wystawiać dowód sprzedaży.

Z5 Rozpatrywanie reklamacji	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Procedury przeprowadzenia reklamacji; • Podstawy psychologii; • Problemy i potrzeby zgłaszane przez klientów.	• Prowadzić rozmowę z klientem mającą na celu przekonania o dyspozycyjności sprzedawcy do pozytywnego rozwiązania problemu; • Przekonywać w sposób empatyczny o braku złych intencji względem klientów; • Proponować inne produkty, aby uniknąć zwrotu środków finansowych na rzecz klienta.

3.3. Kompetencje społeczne

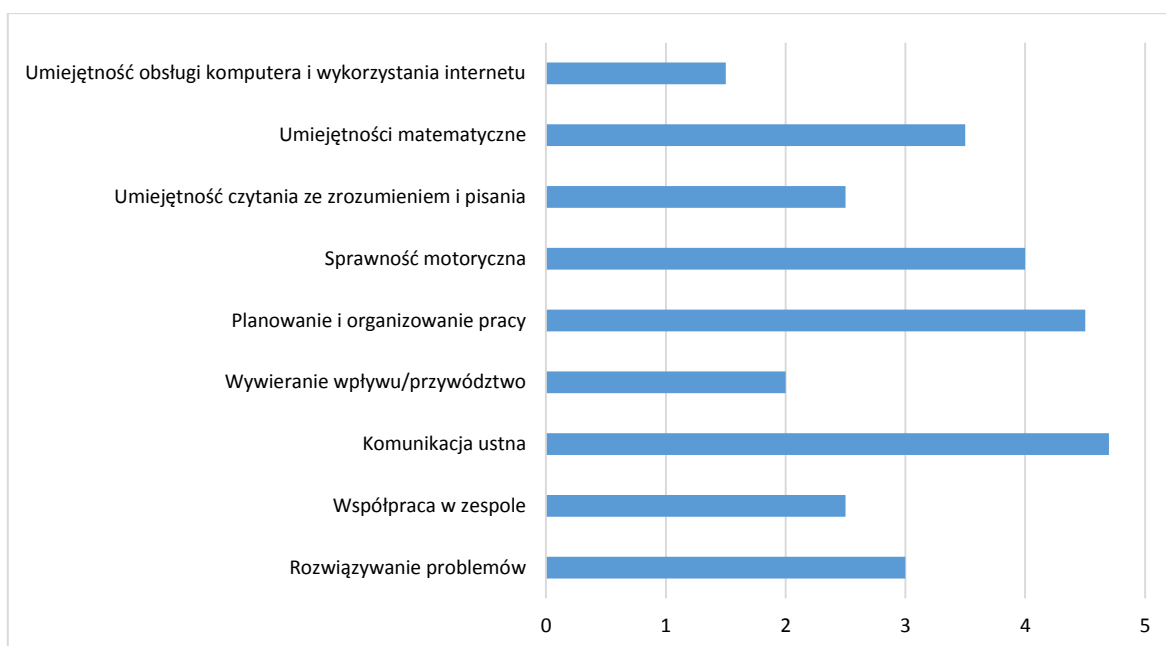
Pracownik w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za skutki podejmowanych działań (bezpieczeństwo i zdrowie ludzi) oraz za powierzone narzędzia wykorzystywane na stanowisku pracy.
- Wykonywania czynności zawodowych z zachowaniem należytej staranności.
- Kierowania się zasadami zgodnymi z etyką zawodową i obowiązującymi przepisami.
- Stosowania się do poleceń zwierzchników.
- Podnoszenia własnych kompetencji zawodowych zgodnie z postępem technologicznym w branży spożywczej.
- Realizowania zadań zawodowych z poszanowaniem zasad bezpieczeństwa, ochrony środowiska.

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 wagę kompetencji kluczowych dla zawodu **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia**

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 **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** 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

Uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia może być zatrudniony m.in. przez właścicieli zakładów przetwórstwa mięsa, zakładów cukierniczych, piekarskich lub zakładów gastronomicznych do sprzedaży żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia w okresie sezonowym (np. świąteczne jarmarki).

Może również prowadzić własną działalność gospodarczą w branży spożywczej oraz handlowej.

Obecnie (2019 r.) na większości obszaru kraju zapotrzebowanie na pracowników wykonujących zawód uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia jest zrównoważone i kształtuje się na stałym poziomie.

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: 31.03.2019]:

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://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.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

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 (2019 r.) w Polsce nie prowadzi się kształcenia w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia**.

W preferowanych przez pracodawców pokrewnych zawodach szkolnych: sprzedawca, kucharz, cukiernik, piekarz kształcenie oferują branżowe szkoły I stopnia.

Kwalifikacyjne kursy zawodowe w ramach kwalifikacji wyodrębnionych w tych zawodach mogą oferować:

- publiczne szkoły prowadzące kształcenie zawodowe,
- niepubliczne szkoły posiadające uprawnienia szkół publicznych, prowadzące kształcenie zawodowe,
- centra kształcenia zawodowego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego,
- instytucje rynku pracy prowadzące działalność edukacyjno-szkoleniową,
- podmioty prowadzące działalność oświatową na podstawie ustawy Prawo przedsiębiorców.

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodach szkolnictwa zawodowego potwierdzają (również w trybie eksternistycznym) Okręgowe Komisje Egzaminacyjne.

System kształcenia rzemieślniczego umożliwia kształcenie oraz nabycie tytułu czeladnika, a następnie mistrza w zawodach pokrewnych:

- kucharz,
- cukiernik,
- piekarz.

Istnieje możliwość przystąpienia do egzaminu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym - sprzedawca”, zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Osoby, które uzyskały powyższe kwalifikacje, mają możliwość otrzymania również suplementu Europass (w języku polskim i angielskim), wydawanego na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne oraz Izby Rzemieślnicze, co ma istotne znaczenie w przypadku poszukiwania pracy za granicą.

WAŻNE:

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 2019 r. w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego, które wchodzi w życie od 1 września 2019 r., ulegają zmianie dotychczasowe symbole kwalifikacji wyodrębnione w zawodach szkolnictwa zawodowego, na kody składające się z trzech wielkich liter, wskazujących na przyporządkowanie do jednej z 32 branż, występujących w klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego. Zmianie uległy również nazwy niektórych z dotychczasowych kwalifikacji. Nowa regulacja umożliwia prowadzenie kształcenia na kwalifikacyjnych kursach zawodowych lub na kursach umiejętności zawodowych.

Szkolenie

W większości przypadków przedsiębiorstwa świadczące usługi ulicznej sprzedaży żywności same prowadzą szkolenia kandydatów do pracy w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia**.

Szkolenia mogą być również oferowane przez szkoły, ośrodki i centra kształcenia zawodowego oraz inne instytucje, działające na rynku usług szkoleniowych.

Przykładowa tematyka szkoleń to:

- szkolenia produktowe prowadzone przez producentów np. zdrowej żywności, związane z proponowaną ofertą stoiska,
- kursy obsługi kasy fiskalnej.

Organizatorzy tych szkoleń potwierdzają uzyskane kwalifikacje stosownymi zaświadczeniami, zwanymi także certyfikatami.

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: 31.03.2019]:

Szkolnictwo wyższe:

www.wyberzstudia.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

Wynagrodzenie (2019 r.) osób pracujących w zawodzie **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** wynosi najczęściej od 2250 zł do 3500 zł brutto miesięcznie w przeliczeniu na jeden etat.

Wysokość wynagrodzenia w tym zawodzie zależy między innymi od:

- doświadczenia w zawodzie,
- sytuacji na rynku lokalnym,
- regionu Polski,
- sezonowości sprzedaży.

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: 31.03.2019]:

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-szczegolach>

<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 **uliczny sprzedawca żywności o krótkim terminie przydatności do spożycia** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami.

Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier, dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:

- z dysfunkcją narządu słuchu (03-L), pod warunkiem, że niepełnosprawność ta jest możliwa do skorygowania za pomocą aparatów słuchowych,
- z wadami i dysfunkcją wzroku (04-O), pod warunkiem możliwości skorygowania ich szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi,
- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych i/lub dolnych (05-R), która nie wyklucza sprawnej obsługi klienta.

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 (2019 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: 31.03.2019 r.

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylenia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004 (Dz. U. UE L304 z 22.11.2011, s. 18).
- Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych (Dz. U. UE L 139 z 30.04.2004, s. 1).
- 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 2018 r. poz. 2153, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1541, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 242, 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.).
- Ustawa z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1267, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 22 lutego 2019 r. w sprawie praktycznej nauki zawodu (Dz. U. poz. 391).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 2019 r. w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego (Dz. U. poz. 316).
- 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 10 stycznia 2017 r. w sprawie egzaminu czeladniczego, egzaminu mistrzowskiego oraz egzaminu sprawdzającego, przeprowadzanych przez komisje egzaminacyjne izb rzemieślniczych (Dz. U. poz. 89, 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 Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 23 grudnia 2014 r. w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych (Dz. U. z 2015 r. poz. 29, z późn. zm.).
- 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).
- Obwieszczenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 22 marca 2019 r. w sprawie prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy (M.P. poz. 276).
- Obwieszczenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 6 grudnia 2018 r. w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (M.P. poz. 1245).

Literatura branżowa:

- Andrzejczak D., Mikin A., Rzeźnik B., Wajgner M.: Sprzedaż towarów. Obsługa klienta. Podręcznik do nauki zawodu technik handlowiec. Część 1. Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2013.
- Grzybek R.: Magia sprzedaży. Techniki i ćwiczenia. MT Biznes, Warszawa 2017.
- Hurt & Detal – miesięcznik. Fischer Trading Group Spółka z o.o., Warszawa 2018.
- Lemmart R.: Techniki sprzedaży. O sztuce sprzedawania. Wyd. V. BL Info Polska, Szczecin 2014.
- Vaynerchuk G.: Marketing małej firmy. Słowa i Myśli, Lublin 2015.
- Wiktor J.W.: Komunikacja marketingowa. Modele, struktury, formy przekazu. PWN, Warszawa 2013.
- Wielgosik I.: Obsługa klientów. Prowadzenie sprzedaży. Tom 2. Wydawnictwo EMPi2, Poznań 2014.
- Wielgosik I.: Obsługa klientów. Prowadzenie Sprzedaży. Tom 3. Wydawnictwo EMPi2, Poznań 2014.
- Zachariasz K.: Jak założyć i rozwinąć własną firmę? Edgard, Warszawa 2013.
- Zych R.: Gen sprzedawcy. Jak obudzić w sobie wrodzone umiejętności handlowe. Wydanie II. Helion, Gliwice 2015.

Zasoby internetowe [dostęp: 31.03.2019]:

- Barometr zawodów 2019. Raport podsumowujący badania w Polsce:
https://barometrzawodow.pl/userfiles/Barometr/2019/raport_ogolnopolski_pl.pdf
- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie cukiernik 751201:
https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/751201.pdf
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie kucharz 512001:
https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/512001.pdf
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie piekarz 522301:
https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/522301.pdf

- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie sprzedawca 522301: https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/522301.pdf
- Kwalifikacja „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl/frontend/index.php?r=kwalifikacja%2Fview&id=12639>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego na krajowym i wojewódzkim rynku pracy: <http://monitorpolski.gov.pl/mp/2019/276/M2019000027601.pdf>
- Projekt Zintegrowany System Kwalifikacji: <http://kwalifikacje.edu.pl>
- Rządowy serwis informacyjnych dla przedsiębiorcy: <http://www.biznes.gov.pl/przedsiębiorcy>
- 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>
- Związek Rzemiosła Polskiego. Wykaz standardów egzaminacyjnych: <https://zrp.pl/dzialalnosc-zrp/oswiata-zawodowa/egzaminy/standardy-egzaminacyjne/wykaz-standardow-egzaminacyjnych>

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 np.).
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: – 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	Bezpieczeństwo zdrowotne żywności	Ogół warunków, które muszą być spełnione, dotyczących w szczególności: – stosowanych substancji dodatkowych i aromatów, – poziomów substancji zanieczyszczających, – pozostałości pestycydów – cech organoleptycznych i działań, które muszą być podejmowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu żywnością w celu zapewnienia zdrowia i życia człowieka.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/U/D20061225Lj.pdf [dostęp: 31.03.2019]
2	Ekspozycja towarów	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: 31.03.2019]

3	GHP: Dobra Praktyka Higieniczna (Good Hygienic Practice)	Działania, jakie muszą być podjęte i warunki higieniczne, które muszą być spełniane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu, aby zapewnić bezpieczeństwo żywności.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/O/D20061225.pdf [dostęp: 31.03.2019]
4	HACCP: System Analizy Zagrożeń i krytycznych punktów kontroli (Hazard Analysis and Critical Control Points)	Postępowanie systemowe mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa żywności przez identyfikację i oszacowanie skali zagrożeń z punktu widzenia wymagań zdrowotnych żywności oraz ryzyka wystąpienia zagrożeń podczas przebiegu wszystkich etapów produkcji i obrotu żywnością; system ten ma również na celu określenie metod eliminacji lub ograniczania zagrożeń oraz ustalenie działań korygujących.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/O/D20061225.pdf [dostęp: 31.03.2019]
5	Inwentaryzacja	Inwentaryzacja jest metodą kontroli wewnętrznej, czynności rachunkowych zmierzających do sporządzenia szczegółowego spisu z natury składników majątkowych i źródeł ich pochodzenia na określony dzień.	https://fakturownia.pl/wszystko-o-inwentaryzacji [dostęp: 31.03.2019]
6	Kasa fiskalna	Kasa rejestrująca, powszechnie nazywana fiskalną, jest elektronicznym urządzeniem rejestrującym, które służy do prowadzenia zapisu obrotu oraz kwot podatku należnego ze sprzedaży.	http://www.firmy-24.pl/kasa-fiskalna [dostęp: 31.03.2019]
7	Paragon	Dokument fiskalny, wydrukowany przez kasę rejestrującą dla nabywcy, który powinien być wydawany niezwłocznie po dokonaniu transakcji. Sprzedawca ma obowiązek wydrukowania paragonu po otrzymaniu należności od klienta oraz jest zobowiązany do wręczenia go każdemu kupującemu. Niedopełnienie tego obowiązku może być ukarane grzywną.	https://mfiles.pl/pl/index.php/Paragon [dostęp: 31.03.2019]
8	Reklamacja	Wyrażenie przez klienta niezadowolenia z produktu, usługi, przebiegu procesu sprzedaży, niespełnionych oczekiwań, dezaprobaty z zaistniałego stanu, który odbiega od oczekiwań w stosunku do konkretnego przedmiotu bądź usługi. Jej podstawą może być rękojmia(zawsze) albo gwarancja, w przypadku której roszczenia kieruje się do gwaranta, którym zazwyczaj jest producent towaru (o ile została udzielona).	https://mfiles.pl/pl/index.php/Reklamacja [dostęp: 31.03.2019]
9	Wiata	Samodzielna, lekka budowla, posiadająca dach, nieobudowana ze wszystkich stron ścianami lub nawet w ogóle ścian pozbawiona, której celem jest ochrona miejsca lub rzeczy przed oddziaływaniem atmosferycznym.	https://www.prawo.pl/biznes/wiata-definicja,151845.html [dostęp: 31.03.2019]

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.