



Mindig van választás

## Kereskedelmi bolthálózat szervező

Szakmabemutató információs mappa



Befektetés a jövőbe



Új Magyarország  
FEJLESZTÉSI TERV

**FELELŐS KIADÓ: PIRISI KÁROLY**

**KÉSZÍTŐ: KANOVA CONSULTING**

**PÁLYAORIENTÁCIÓS LEKTOR: HARKÁNYI ADRIENNE**

**INTERJÚALANY: FEHÉR ANNAMÁRIA**

**SZAKMAI LEKTORÁLÁS: BENKÓNÉ PAULOVIK ANITA**

A SZAKMAISMERTETŐ MAPPA A TÁMOP 2.2.2 – „A PÁLYAORIENTÁCIÓ RENDSZERÉNEK TARTALMI ÉS MÓDSZERTANI FEJLESZTÉSE” PROJEKT KERETÉBEN KERÜLT KIDOLGOZÁSRA.

**PROGRAMVEZETŐ: BORBÉLY-PECZE TIBOR BORS**

A PROJEKT AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL, AZ EURÓPAI SZOCIÁLIS ALAP ÉS A MAGYAR ÁLLAM TÁRSFINANSZÍROZÁSÁVAL VALÓSUL MEG.

FOGLALKOZTATÁSI ÉS SZOCIÁLIS HIVATAL  
2010

[www.afsz.hu](http://www.afsz.hu)  
[www.epalya.hu](http://www.epalya.hu)  
[www.eletpalya.afsz.hu](http://www.eletpalya.afsz.hu)



# **Tartalomjegyzék**

**A. Feladatok és tevékenységek**

**B. Követelmények**

**C. Szakképzés**

**D. Kereseti lehetőségek,  
elhelyezkedési kilátások**

**E. Egyéb információs források**

## Feladatok és tevékenységek

A következő kérdésekre kaphat választ:

- ◆ Melyek a jellemző feladatok, tevékenységek ebben a szakmában?
- ◆ Milyen anyagokkal, eszközökkel kell dolgoznia? (anyagok, szerszámok, műszerek, gépek...)
- ◆ Hol végzi a munkáját? (szabadban, műhelyben, irodában, üzletben...)
- ◆ Munkája során kikkel kerül kapcsolatba, kikkel van dolga? (vevő, ügyfél, kolléga)

*„Ne feledje: Ön a cége által sugárzott kép fontos része!”*

*/Tony Buzan–Richard Israel: Az elmés kereskedő/*

Manapság már nem ugyanazt jelenti a kereskedelem, mint akár tíz-húsz évvel ezelőtt. Talán a kereskedelemnek kell leginkább alkalmazkodnia, és folyamatosan követnie a változó trendeket, illetve bevetnie az értékesítés új és új formáit. Ma már egy bolt vezetése is komoly szakmai tudást kíván. A kiélezett piaci versenyben ugyanis csak az lehet hosszútávon is sikeres, aki figyelemmel kíséri és érti a piac változásait, valamint képes a szükséges mértékben alkalmazkodni hozzájuk.

Ha már egy bolt vezetéséhez is ennyire komplex tudás szükség, nem nehéz elképzelni, milyen sokrétű ismeretekkel kell rendelkeznie annak, aki egy egész bolthálózatot szeretne megtervezni és üzemeltetni, az első lépésektől egészen a nyereséges működésig. Egy bolthálózat működtetője szinte megállás nélkül mozog, mindig újíttáson törli a fejét, számol, elemez, kalkulál. Egyszerre van szüksége racionális látásmódra és kreatív vízióra. Ezt a szakmát jól művelni nagyon nehéz. Viszont ha sikerül, a gyümölcsei kézzelfoghatók.

A kereskedelmi bolthálózat szervezésének szépségeiről és nehézségeiről Fehér Annamáriával beszélgettünk, aki egy jelenleg hat étteremből álló üzletláncot vezet.

### **Melyek a jellemző feladatok, tevékenységek ebben a szakmában?**

#### **1. A bolthálózat vezető először is értékeli a piaci környezetet a bolthálózat létrehozása szempontjából.**

*„Ha egy üzlet vagy üzletlánc sikerességét nézzük, szinte minden azon múlik, hogy jókor, jó helyen nyitunk-e. Egyébként igen ritka, hogy valaki vagy valakik*

*már kezdetben is bolthálózatban gondolkoznak, mert ehhez nagyon tőkeerősnek kell lenni. Általában inkább az történik, hogy valaki nyit egy egyedi arculatú helyet. Amikor pedig ez sikeres lesz, akkor elkezd azon gondolkodni, miként lehetne ezt továbbvinni, esetleg ugyanolyan arculattal máshol is üzletet csinálni”* – magyarázza Fehér Annamária.

A bolthálózat szervező elsődlegesen abban játszik nagy szerepet, hogy mikor, milyen ütemben és hol történjen a terjeszkedés. Az üzleti szempontból sikeres vállalkozás megalapozásához fontos, hogy alaposan felmérjék a forgalmazni kívánt termékek, vagy az eladni kívánt szolgáltatások iránt mutatkozó igényt. Vagyis átfogó elemzést kell készíteni a kereslet-kínálat várható alakulásáról.

*A legtöbb beruházó ezt írásban is megköveteli. Tehát eljűk kell tenni egy anyagot arról, amit prognosztizálunk, és ennek bizonyítékairól is. A mi szakmánkban nem kis pénzek forognak, ezért a döntések is csak hosszas előkészületek után születnek meg. Nekünk nem érdekünk, hogy meggyőzzük a beruházót valamiről, amiben magunk sem hiszünk. Ezért az elemzéseket valóban körültekintően kell elkészítenünk, hiszen egy veszteséges üzlet mindenkinek rossz”* – mondja Fehér Annamária.

**2. Miután elkészült az üzleti terv, a bolthálózat szervező feladata, hogy kiválassza a legmegfelelőbb kondíciókkal rendelkező üzlethelyiséget, ezt követően pedig koordinálja annak kialakítását.**

Fehér Annamária szerint *„ez a munka kreatív része, és így talán a legizgalmasabb is. Ha már eldőlt, hogy belevágunk egy új üzlethelyiség kialakításába, a beruházó gyakorlatilag szabad kezet ad. Adott például a városrész, ahol szeretnénk jelen lenni a termékeinkkel vagy szolgáltatásainkkal. Ezután meg kell keresni a megfelelő helyiséget. Én például azt szoktam csinálni, hogy térképpel a kezemben utcáról utcára bejárom a területet, és bejelölöm, melyik épületek jöhetnek szóba.”*



A bolthálózat szervező pontosan tudja, mekkora helyiséget (épületet) keres, milyen adottságok, belső és külső terek szükségesek az üzlet kialakításához (egy- vagy többszintes, utcára néző, utcaszint alatt lévő, sok ablakos, galériázható stb.). A helyszín bejárásakor neki már látnia kell a kialakított üzletet, ellenkező esetben nem tudna megfelelő helyiséget választani.

A kiválasztást követően gondoskodik a szükséges átalakítási munkálatok megrendeléséről, és felügyeli azokat. Az ő hatáskörébe tartozik például, hogy eldöntse, mekkora raktár tartozzon az üzlethez, hol alakítsák ki a kasszát (vendéglátóhely esetén a bárpultot), hol legyenek a mellék- és kiszolgáló helyiségek stb.

A bolthálózat szervező feladata az is, hogy a kiszemelt ingatlan tulajdonosi háttérét feltérképezze, illetve tárgyaljon a megvételről vagy bérbe vételről.

**3. Általában a finanszírozáshoz kapcsolódó feladatokat is ellát attól függően, mekkora üzletláncról van szó. (Nagy láncok esetén erre gyakran külön embert alkalmaznak. Elviekben azonban a bolthálózat szervező ezzel a tudással is rendelkezik.)**

*„Ez a kevésbé kreatív része a dolognak. Ha nincs elég tőkéje a beruházónak – márpedig többnyire nincs – akkor hitelt kell felvenni. Ilyenkor kiválasztom, melyik banktól érdemes kölcsönt kérni, hol jók a feltételek. Felveszem velük a kapcsolatot, és tárgyalok velük, ha szükséges. Ezekben a kérdésekben döntést nem hozok, az a megbízóm dolga. Viszont segítem őt a döntés előkészítésben” – mondja Fehér Annamária.*

**4. A bolthálózat szabályai szerint kialakítja az üzlet külső/belső arculatát.**

Fehér Annamária szerint *„ha megvan a pénz, és a helyiség is elkészült, akkor kezdődik a tényleges kialakítás. Persze a megrendelők ezt legtöbbször –*

*egyébként nagyon helyesen – belsőépítészre bízzák. Ők viszont sokszor kikérik a véleményünket arról, hogyan lehetne a helyiségeket üzleti szempontból a legkedvezőbben kialakítani. Ilyenkor ők adják a dizájnt, mi pedig a praktikumot.”*

Minden bolthálózat rendelkezik a rá egyértelműen jellemző, specifikus és szembeötlő stílusjegyekkel. Ezek a márkaépítés legfontosabb kellékei, így kiemelten fontos, hogy a már kialakult és működő stílusjegyeket minden új üzlethelyiségben szintén alkalmazzák. Ilyenek például a következők:

- logó,
- jellemző szín- és formavilág,
- a berendezés kialakítása,
- jellemző bútorok, textiliák,
- a térelrendezés és térelválasztók,
- az árukészlet elhelyezési sorrendje (pl. nagyobb áruházláncoknál),
- a jellegzetes belsőépítészeti megoldások (pl. éttermeknél, gyorséttermeknél).

*„Egy üzlethelyiség kialakítása nagyon összetett feladat. Rengeteg szempontnak kell egyszerre megfelelni, emiatt több kompromisszumot is meg kell kötni. Egyszerre kell stílusosnak, praktikusnak és költséghatékonynak lenniük, márpedig könnyen belátható, ez első ránézésre sokszor lehetetlennek tűnik. Azt is fontos szem előtt tartani, hogy egy bejáratott márkánévnel jóval több megkötés létezik, és a bolthálózat szervező értelemszerűen nem kap olyan mértékben szabad kezet a kialakításkor, mint mondjuk egy most épülő márka esetén” – mondja Fehér Annamária.*

## **5. Gondoskodik a bolthálózat jellemzőinek megfelelő árukészlet, választék kialakításáról.**

Fehér Annamária szerint *„itt számolni is kell. Készletezni, készlet-nyilvántartást vezetni. Tudni kell, miből van elég raktáron, és mi van fogyóban. A hiányzó*



*árukból rendelünk, általában a saját beszállítónktól, akivel leszerződöttünk”.*

A bolthálózat szervezőnek ugyanakkor nem csupán a mechanikus árufeltöltés a feladata. Azt is ő tervezi meg, melyik áru hová kerül a polcokon, mit árulnak bevezető áron, mi az, ami akciós. Új áruk bevezetését is kezdeményezheti. Hatásköre itt is attól függ, milyen a szerződése, illetve milyen együttműködés alakult ki a bolthálózat tulajdonosával.

#### **6. A bolthálózat szervező az árukészleten kívül biztosítja a működtetéshez szükséges egyéb személyi és tárgyi feltételeket is.**

Feladatai közé tartozik, hogy kiszámolja, hány főnyi személyzet kell az egyes üzlethelyiségek üzemeltetéséhez. És bár a személyzet (eladók, pultosok, raktárosok, pincérek, szakácsok stb.) kiválasztása és felvétele általában nem az ő feladata, az alkalmazottak nyilvántartására többnyire rálát.

#### **7. Adminisztratív feladatokat végez, és ügyel a jogszabályi előírások betartására.**

Készletnyilvántartást vezet, munkabeosztást készít. Dokumentálja a szállítmányok átvételét. Kiterjedt levelezést folytat a bankokkal, könyvelőkkel, hatóságokkal, beszállítókkal. Tűz-, munka- és környezetvédelmi előírásokat tart és tartat be, mind a tárgyi környezet kialakításában, mind pedig a személyzetet illetően.

#### **Milyen anyagokkal, eszközökkel kell dolgoznia?**

Legfontosabb munkaeszköze a számítógép. Ezen vezeti a nyilvántartásokat, kimutatásokat, ezen levelezik. Mindenre rálát, ami az üzlet beindítására, működtetésére hathat, még az árukészletre és a berendezési tárgyakra is. Bár a papír alapú dokumentáció egyre inkább visszaszorul, a bolthálózat szervező irodája mégis tele van dossziékkal, melyekben a dokumentációt, a szerződéseket, számlákat stb. tartja. Mivel több üzlethelyiséget igazgat és

ellenőriz egyszerre – gyakran ül autóban, ami szintén fontos munkaeszköze. És ne feledkezzünk meg a telefonról sem, ami nélkül egy bolthálózat szervező valószínűleg megbénulna.

### **Hol végzi a munkáját?**

Az utazással, üzleti kapcsolatok létesítésével járó tevékenység változatos, érdekes. A munkakörnyezet általában kellemes.

Tevékenységeit nagyrészt az alábbi helyeken végzi:

- iroda,
- boltok,
- nagyáruházak,
- üzletek,
- üzlethálózatok egyes egységei,
- vendéglátó helyek

A fentiekén kívül saját otthonában is dolgozhat a számítógép segítségével.

### **Munkája során kikkel kerül kapcsolatba, kikkel van dolga?**

Rengeteg emberrel találkozik munka közben. Kapcsolatban áll:

- üzletláncok vezetőivel,
- tulajdonosokkal,
- beruházókkal,
- bankok képviselőivel,
- alkalmazottakkal,
- vállalkozókkal (tervező, kivitelező, belsőépítész),
- szállítókkal,
- kereskedőkkel,
- vevőkkel.

# Követelmények

A következő kérdésekre kaphat választ:

- ◆ Milyen fizikai igénybevétellel, megterheléssel jár a munkavégzés?
- ◆ Milyen környezeti ártalmakkal, hátrányokkal járhat a szakma gyakorlása?
- ◆ Milyen egészségügyi követelményeket támaszt ez a szakma?
- ◆ Milyen egyéb tulajdonságok megléte kedvező ebben a szakmában?
- ◆ Milyen tantárgyakban kell jó eredményt elérni ehhez a szakmához?
- ◆ Milyen érdeklődési kör a legelőnyösebb ebben a szakmában?

**Milyen fizikai igénybevétellel, megterheléssel jár a munkavégzés?**

A kereskedelmi bolthálózat szervező szellemi munkát végez. A munka komplexitása és a feladatok sokfélesége miatt azonban a szellemi munkák között igen megterhelőnek számít. Mivel szinte folyamatosan óriási felelősség nyomja a vállát, és naponta számos kérdésben kell gyorsan és egyedül döntenie, a nap végére idegileg igen kimerültté, szellemileg és fizikailag is fáradttá válhat. Mindemellett ez a szakma jellegzetesen azok közé tartozik, ahol a munkaidő nem ér véget délután négy órakor. A bolthálózat szervező sokszor „hazaviszi” a munkát, és az sem ritka, hogy éjszaka is dolgozik.

**Milyen környezeti ártalmakkal, hátrányokkal járhat a szakma gyakorlása?**

Környezeti ártalmak nem fenyegetik a bolthálózat szervezőt. Egyetlen ellensége a monitor, amely előtt minden nap hosszú órákat tölt, ez pedig igen káros a szemre. Akadnak ugyanakkor rohangálós napok, amikor a bolthálózat szervező egyik helyről megy a másikra. Ilyenkor sokat van talpon, ettől megfájdulhat, bedagadhat a lába.

**Milyen egészségügyi követelményeket támaszt ez a szakma?****A foglalkozás gyakorlását****kizáró egészségi tényezők:**

- jó látást igénylő munka végzésére nem alkalmas
- együttműködést kívánó munkát nem végezhet
- fokozott figyelmet igénylő munkát nem végezhet

- ép hallást igénylő munka végzésére nem alkalmas
- jó beszélőképességet igénylő munka végzésére nem alkalmas
- karok/kezek/ujjak fokozott használatát igénylő munkát nem végezhet

A bolthálózat szervező munkája stabil mentális háttérrel és tudást igényel. Naponta számos interakcióban, társas érintkezésben kell részt vennie. Ezért fontos, hogy kiegyensúlyozott személyiség legyen, aki képes bánni az emberekkel, és jól kezeli a konfliktusokat, vitás helyzeteket.

A munkavégzésnek nem akadálya a szemüveg vagy a hallókészülék, sem pedig a kisebb mértékű mozgásszervi probléma.

### **Milyen egyéb tulajdonságok megléte kedvező ebben a szakmában?**

Kevés olyan szakma létezik, melyben ennyire fontos mind a kreativitás, mind pedig a józan, racionális gondolkodás. Mindezen tulajdonságok mellett pedig kiemelkedő szervezőképesség szükséges a bolthálózat szervezőnek, illetve hogy képes legyen gyorsan dönteni, és vállalni is döntései következményeit.

### **Milyen tárgyakban kell jó eredményt elérni, és milyen érdeklődési kör a legelőnyösebb ebben a szakmában?**

Hasznos, ha a szakmát választó jól teljesít a számítási és logikai feladatokban. Ugyanakkor az is, ha tehetségesnek mutatkozik a művészeti tárgyakban, valamint rendelkezik technikai és gyakorlati érzéssel. Nem elhanyagolható a jó pszichológiai érzék sem, hiszen a munka nagy részében emberekkel tart kapcsolatot.

**Feladatainak ellátásához szükséges kompetenciák (képességek):***Szakmai ismeretek:*

- piacismeret
- marketing
- kereslet-kínálati prognózis készítése
- arculattervezés
- áruválaszték tervezése
- készletezés, leltározás
- számviteli ismeretek
- jogi ismeretek

*Egyéb képességek és kompetenciák:*

- felelősségtudat
- szervezőképesség
- döntésképeség
- rugalmasság
- határozottság
- kapcsolatteremtő készség
- kezdeményező készség
- áttekintő képesség
- helyzetfelismerés
- eredményorientáltság



# Szakképzés

A következő kérdésekre kaphat választ:

- ◆ Mit kell tanulni a szakképzés során?
- ◆ Hol történik a szakképzés?
- ◆ Milyen iskolai előképzettségre van szükség?
- ◆ Mennyi ideig tart a szakképzés?
- ◆ Milyen költségekkel jár a képzés, és kapható-e támogatás?
- ◆ Mekkora a képzésbe felvehető létszám?

A **kereskedelmi bolthálózat szervező** az Országos Képzési Jegyzékben szereplő, emeltszintű szakképesítés.

### **Mit kell tanulni a szakképzés során?**

A képzés a **kereskedelmi** képzésre épül, ezért az alapismereteket e képzés moduljai alkotják.

Ezek a következők:

- vállalkozások alapítása, működtetése, átszervezése, megszüntetése,
- marketingtevékenység,
- az áruforgalmi tevékenység tervezése, irányítása, elemzése, lebonyolítása,
- a kereskedelmi egység szabályszerű működtetése,
- bútorok és lakástextíliák, élelmiszerek és vegyiárúk, ruházati termékek forgalmazása.

### **A ráépülés során a következőket sajátítja el a jelentkező:**

- a piaci környezet felmérésének módjai, a felmérés értékelésének szempontjai,
- a kereslet-kínálat későbbi alakulására vonatkozó következtetés módjai,
- az üzlethelyiség kiválasztásának, megtervezésének szempontjai,
- a bolthálózat személyi és tárgyi feltételeinek kialakításánál figyelembe veendő szempontok,
- a bolthálózat külső/belső arculatának, árukészletének, választékának kialakításánál figyelembe veendő szempontok,
- a bolthálózatba tartozó egységek közös működési elvének meghatározási szempontjai.

Az elméleti és gyakorlati oktatás aránya 60 / 40 százalék.

### **Hol történik a szakképzés?**

Az OKJ-s szakképzések államilag elismert képzések, melyeket akkreditált intézményekben szerveznek, a képző intézményektől függő helyszíneken.

### **Milyen iskolai előképzettségre van szükség?**

A képzésre jelentkezés feltétele az érettségi, valamint **kereskedő** végzettség. Utóbbit szintén OKJ-s képzésen belül lehet megszerezni, vagy az általános iskola befejezése után kereskedelmi szakközépiskolákban.

Pályaalkalmassági, szakmai alkalmassági követelmény nincs, egészségügyi alkalmassági vizsgálat nem szükséges.

### **Mennyi ideig tart a szakképzés?**

A szakképzések tanfolyami keretek között a képző intézménytől függően változó óraszámúak. Az Országos Képzési Jegyzékben előírt maximális óraszám 350, de a tanfolyamot indító intézmények ennél jóval rövidebb ideig (kb. 60 óra) oktatnak. A képzés nagyjából 2 hónapot vesz igénybe, és általában délután, vagy szombati napokon tartják.

### **Milyen költségekkel jár a képzés, és kapható-e támogatás?**

A **kereskedelmi bolthálózat szervező** képzés költségét el lehet számolni a szakképzési hozzájárulásból. A képzések árai évente változnak, ezért az aktuális információkat a képzést indító intézményektől lehet beszerezni. Az árak általában nem tartalmazzák a jegyzet, illetve a vizsga díját. Lehetőség van kamatmentes részletfizetésre, valamint egyösszegű befizetéskor árengedményre. A legtöbb helyen üdülési csekket elfogadnak, a kismamákat és munkanélkülieket kedvezményben részesítik. A további támogatásokról szintén a képzést indító intézményeknél kell érdeklődni.

### **Mekkora a képzésbe felvehető létszám?**

A felvehető létszámot a képzést indító intézmény határozza meg. A

meghatározott keretszám megléte esetén a tanfolyamok folyamatosan indulnak.

### **Milyen karrierlehetősége lesz ezzel a végzettséggel?**

A szakképzés elvégzése után saját vállalkozást lehet létrehozni, működtetni. A végzettséggel rendelkező különböző kereskedelmi egységek szervezőjévé, irányítójává léphet elő. A képzés során elsajátított modulok beszámítanak a **külkereskedelmi üzletkötő** szakképesítés megszerzésénél, így a képzési idő és a további költségek arányosan csökkenek. Europass bizonyítvány igényelhető. Az Europassról bővebben az *Egyéb információs források* című részben lehet olvasni.

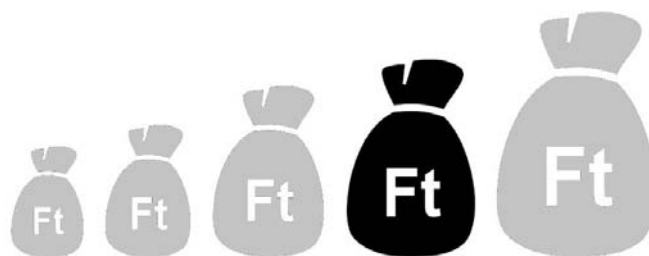
A szakképesítéssel kapcsolatos részletes információk megismerhetők a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet honlapjának ([www.nive.hu](http://www.nive.hu)) Szakképzési dokumentumok és Adatbázisok menüpontja alatt, valamint a Nemzeti Pályaorientációs Portálon ([www.eletpalya.afsz.hu](http://www.eletpalya.afsz.hu)).

## Kereseti lehetőségek, elhelyezkedési kilátások

A következő kérdésekre kaphat választ:

- ◆ Hogyan alakult az átlagkereset a szakmában?
- ◆ Hányan szereztek szakképesítést az elmúlt időszakban?
- ◆ Hányan dolgoznak ebben a szakmában?
- ◆ Mekkora a munkaerő iránti kereslet ebben a szakmában?
- ◆ Hogyan alakult a munkanélküliek száma?
- ◆ Milyen más foglalkozási területre válthat át az ember viszonylag könnyen?

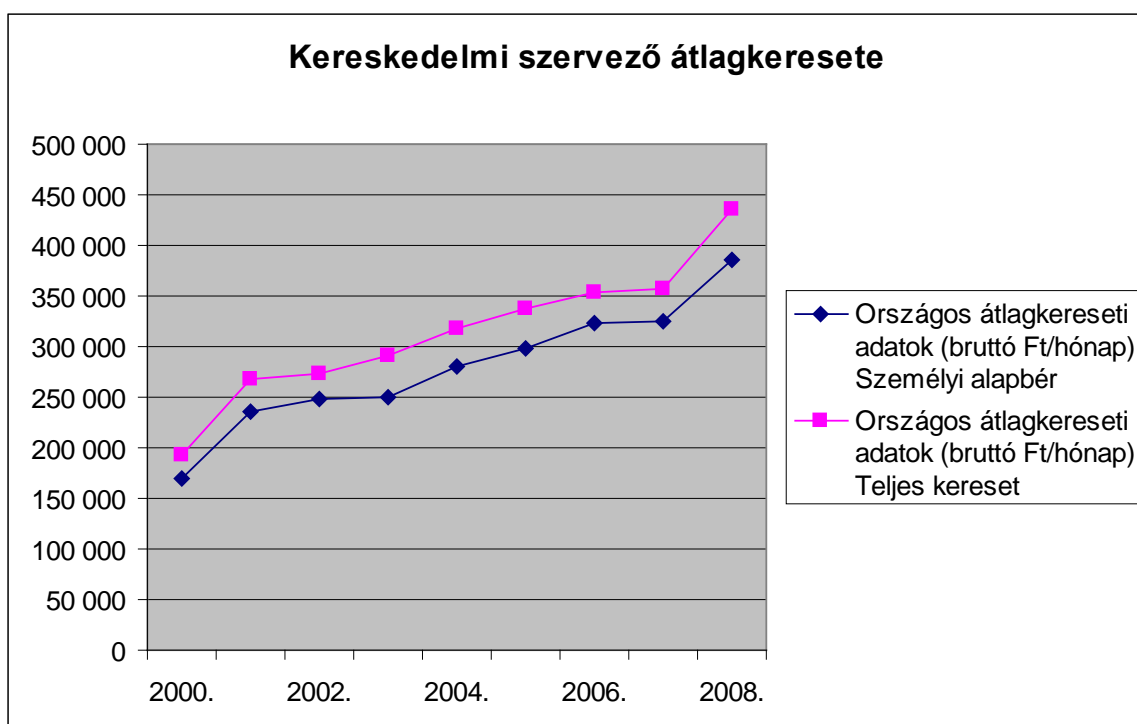
## Hogyan alakult az átlagkereset a szakmában?



A kereskedelmi szervező foglalkozást gyakorló alkalmazottak havi átlagbére 386.037 Ft körül alakult 2008-ban.

Ebben a szakmában az átlagjövedelem folyamatosan nő. A szakmai gyakorlat, a tevékenységi kör és a helyszín szerint ez az átlagbér 386.037 és 436.352 Ft között változhat. Ezzel a kereseti kilátással a foglalkozás meghaladja az országos átlagkereset szintjét.

A kereskedelmi szervezők jövedelmüket akár saját vállalkozás indításával egészíthetik ki.



Forrás: <http://www.epalya.hu/munka/foglalkozas.php>

A foglalkozásra jellemző átlagkeresettel kapcsolatos információk megtalálhatók az Állami Foglalkoztatási Szolgálat honlapján: <http://foglalkozasok.afsz.hu>.



### Hányan szereztek szakképesítést az elmúlt időszakban?

A szakma gyakorlásához szükséges felsőfokú OKJ-képzést 2008-ban 68 fő végezte el, és további 6 szerzett oklevelet külgazdasági ügyintézői szakon.

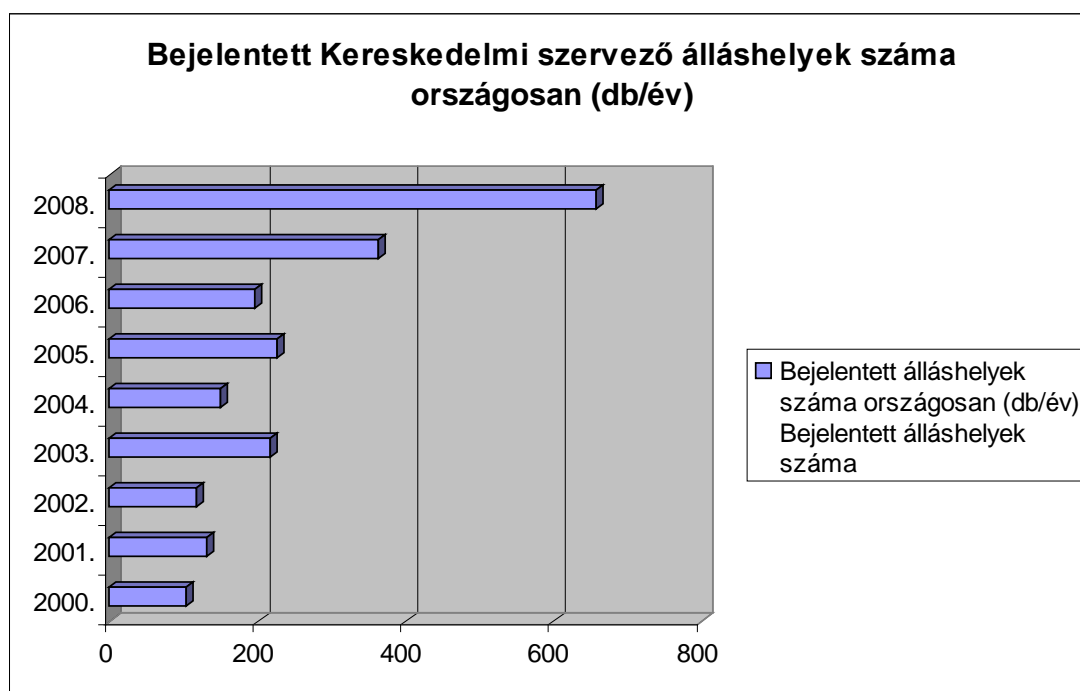
### Hányan dolgoznak ebben a szakmában?

A 2008-as adatok alapján az országban 657 fő dolgozott kereskedelmi szervezőként alkalmazásban. E foglalkozás több területen hasznosítható, és egyéb vállalkozási jogviszonyban is folytatható.

### Mekkora a munkaerő iránti kereslet ebben a szakmában?

Rövidtávú előrejelzés a szakma iránt mutakozó keresletről: **növekedés**

A bejelentett kereskedelmi szervező munkahelyek száma 2000 óta meghatszorozódott. Ez annak tudható be, hogy a felsőfokú végzettségű kereskedelmi szervezők több területen és egyéb jogviszony keretében is hasznosíthatják tudásukat mind hazánkban, mind pedig külföldön.



Forrás: <http://www.epalya.hu/munka/foglalkozas.php>

Az Európai Unió által működtetett EURES-portálon közzétett álláshirdetések az

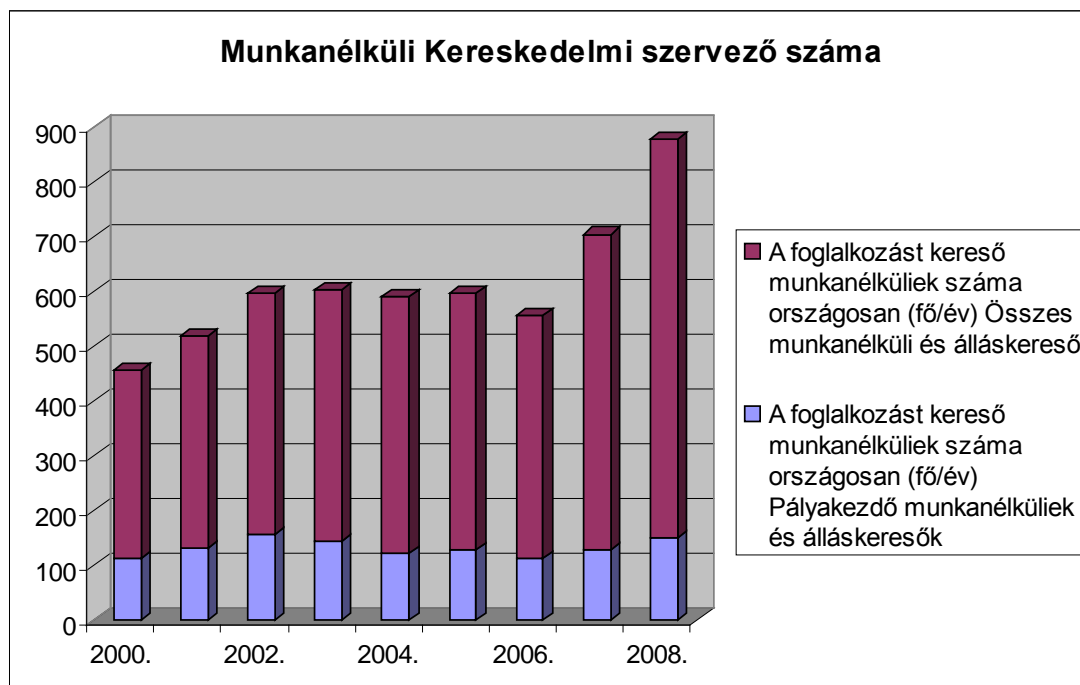
EURES-tagoktól és partnerektől származnak, ezen belül is elsősorban az európai állami foglalkoztatási szolgálatoktól. A weblapra 2005-től fokozatosan felkerül valamennyi állás, melyet az európai állami foglalkoztatási szolgálatok hirdetnek meg. Az álláshirdetések számos foglalkozás művelőinek szólnak, valamint állandó és szezonális munkalehetőségeket is kínálnak. Tájékoztatást nyújtanak továbbá többek között a pillanatnyi kereseti lehetőségekről is az egyes országokban, köztük természetesen Magyarországon is.

Elérhetőség: [www.europa.eu.int/eures/index.jsp](http://www.europa.eu.int/eures/index.jsp)

### Hogyan alakult a munkanélküliek száma?

Munkanélküliek számának változása 2008-ban: **növekedés**

2000 óta megkétszereződött a munkahelyet kereső kereskedelmi szervezők száma. A korábban alkalmazásban álló kereskedelmi szervezők nehezebben találnak munkahelyet. Pályakezdő kereskedelmi szervezők inkább az egyéb jogviszonyban folytatott tevékenységet választják.



Forrás: <http://www.epalya.hu/munka/foglalkozas.php>

További elhelyezkedésre, munkaerő-piaci tendenciákra vonatkozó adatok

érhető el a [www.afsz.hu](http://www.afsz.hu) weboldal Statisztika menüpontja alatt.

**Milyen más foglalkozási területre válthat át az ember viszonylag könnyen?**

A kereskedelmi szervezők az alábbi területeken is elhelyezkedhetnek:

- Piackutató
- Reklám- és marketingtevékenység
- Üzletkötő

## **Egyéb információs források**

- **Elektronikusan elérhető információs források**
- **Nyomtatott kiadványok**

**Hasznos információk az EUROPASS bizonyítványról:**

Az Europass bizonyítvány a szakképzés során megszerzett szaktudást igazoló dokumentum. Segítségével a munkaadók és továbbképző intézmények könnyebben értelmezhetik a korábban már megszerzett szakképesítést. A bizonyítvány leírja a képesítés megszerzője által folytatott, sikeresen lezárt tanulmányok jellegét, szintjét, tartalmát. Olyan információkkal szolgál továbbá tulajdonosa szakképesítéséről, amelyeket az eredeti bizonyítványban nem tüntetnek fel:

- az adott képzésbe való belépés követelményei,
- megszerzett készségek és kompetenciák,
- az adott ország osztályzási skálája,
- továbbtanulás lehetséges következő szintje.

Formai szempontból az uniós szabványokat követi, és csak a szakképzést igazoló dokumentummal együtt érvényes. A bizonyítvány részei:

- a szakképesítés megnevezése és annak (jelenleg) angol, illetve német nyelvű fordítása,
- készségek és kompetenciák leírása,
- a bizonyítvánnyal betölthető foglalkozások köre,
- az eredeti bizonyítvány sorozatjele, sorszáma, a bizonyítvány kiállításának dátuma,
- a szakmai elméleti és gyakorlati tantárgyak megnevezése és osztályzata az ötfokú osztályzási skálának megfelelően,
- a bizonyítvány megszerzésének hivatalosan elismert módjai.

A bizonyítványt a vizsgáztató intézmények adják ki. A kérelmező a minimálbér havi összegének 5%-át kitevő térítési díjat fizet érte a vizsgaszervezőnek.

**A tájékozódást segítő kiadványok:**

**Felsőoktatási felvételi tájékoztató** (Oktatási Minisztérium, Országos Felvételi Iroda) Évente megjelenő kiadvány.

A felsőfokú tanulmányokra készülő fiataloknak és felnőtteknek összeállított tájékoztató, melynek segítségével választhatnak intézményt, szakot az egyetemek és főiskolák világából.

### **Magyar Közlöny** (Magyar Hivatalos Közlönykiadó Kft.)

A Magyar Közlönyből a szakképzéssel kapcsolatos hatályos jogszabályokról lehet tájékozódni.

### **Felsőoktatási vizsgakövetelmények** (Educatio Társadalmi Szolgáltató Kht.)

Évente megjelenő kiadvány.

A kötet az érettségi kormányrendelet által meghatározott kötelező és a választható érettségi tárgyak követelményeit közli közép- és emelt szinten.

A választható tárgyak közül a gyakrabban választott és a felsőoktatási intézményekbe bejutáshoz leggyakrabban szükséges tantárgyak követelményeit ismerteti. A kötelező tárgyak vonatkozásában közli az Országos Közoktatási Intézet által összeállított érettségi feladatsorokat és azok megoldásait.

### **További ajánlott kiadványok:**

- 200 x szép szakma (MFPI, letölthető kiadvány 2010)
- Foglalkozások Egységes Osztályozási Rendszere – FEOR-08 (KSH, 2011. január 1-jén lép hatályba)
- Iskolaválasztás előtt 2010 (MFPI, Bp., évente megjelenő kiadvány)
- Országos Képzési Jegyzék (NSZFI, Bp., 2009)
- Százszorszép szakma (MFPI, Bp., letölthető kiadvány 2009)

### **Ajánlott honlapcímek:**

[www.afsz.hu](http://www.afsz.hu) – az Állami Foglalkoztatási Szolgálat honlapja

[www.budapestedu.hu/palyavalasztas](http://www.budapestedu.hu/palyavalasztas) – Fővárosi Oktatási Portál: hírek, rendezvények, dokumentumok

<http://ec.europa.eu/eures> – az európai állás- és tanulmányi lehetőségekkel



kapcsolatos információk felkutatását megkönnyítő portál

<http://ec.europa.eu/ploteus> – a PLOTEUS (Portal on Learning Opportunities throughout European Space) az európai tanulási lehetőségekről informál

[www.epalya.hu](http://www.epalya.hu) – az Állami Foglalkoztatási Szolgálat pályaaorientációs és pályakorrekciós információs bázisa

[www.fisz.hu](http://www.fisz.hu) – a Felvételi Információs Szolgálat (FISZ) portáloldala

[www.felvi.hu](http://www.felvi.hu) – az Országos Felsőoktatási Információs Központ honlapja

[www.fovpi.hu](http://www.fovpi.hu) – a Mérei Ferenc Pedagógiai Intézet honlapja; számos információt, szolgáltatást kínálnak a pályaválasztással kapcsolatban

<http://portal.ksh.hu> – a Központi Statisztikai Hivatal honlapja, számtalan adat, információ, kimutatás többek között a munka világával kapcsolatban

[www.nive.hu](http://www.nive.hu) – a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet honlapja

[www.nyak.hu](http://www.nyak.hu) – a Nyelvvizsgáztatási Akkreditációs Központ honlapja

[www.npk.hu](http://www.npk.hu) – a Nemzeti Pályainformációs Központ honlapja

[www.ofi.hu](http://www.ofi.hu) az Oktatókutató és Fejlesztő Intézet honlapja

[www.oh.gov.hu](http://www.oh.gov.hu) – az Oktatási Hivatal honlapja

[www.okm.gov.hu](http://www.okm.gov.hu) – az Oktatási és Kulturális Minisztérium honlapja

[www.scholarship.hu](http://www.scholarship.hu) – a Magyar Ösztöndíj Bizottság honlapja. Információk külföldi ösztöndíjakról

[www.sulinet.hu](http://www.sulinet.hu) – Az Educatio Társadalmi Szolgáltató Nonprofit Kft. Honlapja; információk és szolgáltatások többek között diákoknak, hallgatóknak

[www.szmm.gov.hu](http://www.szmm.gov.hu) – a Szociális és Munkaügyi Minisztérium honlapja

[www.tka.hu](http://www.tka.hu) – a tudásközpontként működő, az EU-s támogatásokról képzéseket nyújtó, nemzeti nemzetközi oktatási-képzési pályázati programokat kezelő

Tempus Közalapítvány honlapja

A gazdaság által igényelt szakmákról információk a következő oldalon szerepelnek: <http://www.oh.gov.hu/szakkepzes/szakiskolai-osztondij>.