

AGENT COMERCIAL

PROFIL OCUPAȚIONAL

(versiunea finală)

Descrierea ocupației: Practicanții unei astfel de ocupații reprezintă firma și are sarcina explicită de a vinde produsele firmei prin contactul direct cu clienții potențiali. Negociază în numele companiei prețul și condițiile de vânzare ale produselor sau serviciilor oferite de firmă în conformitate cu strategia de vânzare. Deseori munca de agent comercial presupune deplasarea în teritoriu la potențialii clienți, cărora trebuie să le prezinte produsele firmei și eventual să încheie contracte cu aceștia.

Cod COR: 412 205

A. Sarcini principale

Această componentă cuprinde acele sarcini aferente unei ocupații care au cea mai mare importanță pentru ocupația respectivă și permit diferențierea între o persoană cu performanțe ridicate în profesia respectivă (expert) și o persoană cu performanțe reduse (novice).

- Observă, studiază și cercetează piața produselor livrate de companie. Detectează noi clienți și oportunități de vânzări.
- Contactează potențiali noi clienți prin telefon, e-mail sau personal pentru a le prezenta oferta de produse sau servicii și a stabili un contract de vânzare-cumpărare cu aceștia.
- Menține legătura cu clienți vechi ai companiei.
- Negociază prețurile produselor în limitele stabilite de companie, completează și încheie contracte comerciale cu potențialii cumpărători.
- Livrează produsele solicitate de cumpărător.
- Coordonează activitățile de încasare și plată. Colectează banii rezultați din procesul de cumpărare-vânzare în conformitate cu contractul de vânzare-cumpărare aferent.
- Reprezintă compania pe piață și se preocupă de transmiterea de informații despre companie și îmbunătățirea imaginii companiei.
- Explică modul de funcționare a produselor sau serviciilor, prezintă prețul acestora și face demonstrații cu privire la funcționarea lor.
- Predă lista cu cererea de produse companiei.

- Întocmește și transmite oferta de produse sau servicii.
- Solicită companiei suplimentarea stocului privind anumite produse.
- Prezintă mostre de produse sau descrierea serviciilor oferite potențialului cumpărător
- Propune sugestii pentru elaborarea politicii de prețuri și contribuie cu sugestii la elaborarea cataloagelor de prezentare.
- Completează facturi, ordinele de plată și alte acte care atestă vânzarea-cumpărarea de produse sau servicii.
- Furnizează informații companiei cu privire la cererea-oferta de pe piață
- Asigură asistența tehnică pentru clienți pentru produsele sau serviciile livrate.
- Introduce în calculator cererile de ofertă/contracte colectate

B. Contextul muncii

Această componentă conține informațiile esențiale despre mediul în care practicanții unei ocupații își exercită activitățile menite să ducă la îndeplinire sarcinile aferente și eventualele riscuri la care aceștia se expun.

B₁. Mediul fizic

- Activitatea se desfășoară atât la sediul unității cât și pe teren

B₂. Mediul socio-organizațional

- Munca se desfășoară preponderent în echipă
- Contactele interpersonale sunt foarte frecvente
- Sarcinile sunt mai mult nestructurate și nu au un caracter repetitiv pronunțat

B₃. Riscuri. Alte notificări speciale

- Nu este cazul

C. Nivelul de educație și calificare

Exercitarea oricărei ocupații necesită un anumit traseu de educație sau training finalizat printr-o calificare. Conform Cadrelui European al Calificărilor (EQF) există 8 niveluri de calificare (N1-N8).

- Studii medii
- Nivel de calificare: N4

D. Cunoștințe și deprinderi

Cunoștințele colecții de informații relaționate, specifice unui domeniu. Ele sunt rezultatul învățării formale sau non/informale. Deprinderile sunt cunoștințele procedurale, adică blocuri de cunoștințe despre cum să faci o activitate (proceduri, strategii, tehnici), de regula cu o anumită unealtă.

Cunoștințe referitoare la:

- Limba română
- Psihologie
- Vânzări și marketing
- Servicii clienți și personal
- Funcționărești
- Limbi străine

Tipuri de deprinderi

- Deprinderi folosite în învățare
- Deprinderi de rezolvare a problemelor
- Deprinderi sociale

E. Aptitudinile

Aptitudinea reprezintă un set de procese cognitive, psihomotorii sau senzoriale necesare pentru a obține performanță într-o gamă de activități. Succesul în activitatea respectivă presupune pe lângă aptitudini, un set de cunoștințe dobândite printr-o rută educațională.

E1. Aptitudini cognitive

Aptitudine	Nivel de dezvoltare				
	1 (minim)	2 (mediu inferior)	3 (mediu)	4 (mediu superior)	5 (maxim)
1. Abilitatea generală de învățare			x		
2. Aptitudinea verbală				x	
3. Aptitudinea numerică			x		
4. Aptitudinea spațială		x			
5. Aptitudinea de percepție a formei		x			
6. Abilități funcționărești				x	
7. Rapiditatea în reacții					
8. Capacitatea decizională			x		

E2. Aptitudini psihomotorii (A_P), senzoriale (A_S) și fizice (A_F)

E2. Aptitudini psihomotorii

- Nu sunt relevante

E3. Aptitudini senzoriale

- Claritate în vorbire

E4. Aptitudini fizice

- Nu sunt relevante

F. Alte caracteristici

Cele mai importante caracteristici, altele decât cunoștințe, deprinderi și abilități (Knowledge, skills, abilities - KSA) sunt: interesele, surse ale satisfacției profesionale și caracteristicile de personalitate.

F1. Interese

Primele trei tipuri de interese în ordinea relevanței sunt:

Î S C (întreprinzător, social, convențional)

F2. Surse ale satisfacției profesionale

- Folosirea abilităților individuale
- Recunoaștere
- Creativitate în muncă
- Muncă în echipă
- Compensații

F3. Caracteristici de personalitate

- Practicantul unei astfel de ocupații ar trebui să manifeste o înclinație psihologică deosebită către lucrurile din afara propriei persoane, orientarea atenției către ambianța fizică socială (obiectele și oameni din mediu). Dorință intensă de a acționa asupra mediului, ușurință în comunicare, sociabilitate, nevoie de experimentare continuă. Contactul permanent cu clientul presupune atitudine amabilă, politețe în gestionarea relațiilor interumane. Natura muncii presupune o bună capacitate de a lucra în mod independent, de a lua decizii într-un cadru de reguli bine delimitat dar fără o supervizare directă.

G. Perspectiva pe piața muncii

Perspectiva pe piața muncii se referă la dinamica dezvoltării ocupației respective în raport cu ansamblul ocupațiilor prezente pe piață. Sunt utilizate trei categorii de notații care semnifică tot atâtea tendințe: creștere (dinamica ocupației e mai mare decât celelalte ocupații per ansamblu), stagnare (dinamica ei este similară cu a altor ocupații) și scădere (dinamica este sub nivelul ansamblului ocupațiilor).

- Creștere

H. Categoria de salarizare

Raportarea unui salariu la salariul minim pe economie este un indicator relativ constant și foarte informativ, independent de fluctuațiile salariale. Ca atare vom avea ocupații cu salariu minim și ocupații de $n \times$ salariul minim, unde n poate fi și un interval (ex. „2-4” x salariul minim).

(2-3) X Salariu minim pe economie

I. Ocupații similare

Sunt prezentate 2-5 ocupații care fac parte din aceeași grupă, conform opiniei specialiștilor.

- Agent imobiliar (broker imobiliar)
- Agent contractări și achiziții (brokeri mărfuri)
- Agent de vânzări
- Agent de asigurări