

Link do produktu: <https://www.sklep.ekonomik.biz.pl/przedstawiciel-handlowy-p-34.html>



# Przedstawiciel handlowy

Sugerowana cena detaliczna

**18,90 zł**

## Opis produktu

Autor: **Halina Oraczewska**

Książka przeznaczona jest dla osób, które chciałyby pracować jako przedstawiciel handlowy. Czytelnikami jej mogą być zarówno absolwenci szkół ponadgimnazjalnych i wyższych, jak i osoby bezrobotne lub zamierzające zmienić zawód. Książka może być wykorzystywana na kursach zawodowych poświęconych zawodowi przedstawiciela handlowego, a także w szkołach ponadgimnazjalnych (jako materiały pomocnicze).

Autorka książki bardzo ciekawie i z poczuciem humoru prezentuje zawód przedstawiciela handlowego, odpowiadając na następujące pytania:

1. Jakie firmy zatrudniają przedstawicieli handlowych?
2. Skąd mam wiedzieć, czy nadaję się na przedstawiciela?
3. Jak zostać przedstawicielem handlowym?
4. Na czym polega praca przedstawiciela handlowego?
5. Jakie są perspektywy pracy przedstawiciela handlowego?

"Fura, skóra i komóra."

"Robota lżejsza od snu: jeździsz cały dzień po sklepach, bajerujesz kierowniczkę, pijesz z nimi kawę, rozdajesz prezenty, klepiesz coś w ipaku i już."

Brzmi znajomo? Słyszałeś kiedyś podobne opinie o pracy przedstawiciela handlowego? Jeżeli chcesz się dowiedzieć, ile jest w tym prawdy, a ile fantazji osób, które się na tym nie znają – przeczytaj tę książkę.

Książka może być wykorzystywana we wszystkich szkołach jako materiał edukacyjny. **Materiały edukacyjne** są to materiały w postaci papierowej lub elektronicznej zastępujące lub uzupełniające podręcznik - umożliwiające realizację programu nauczania. Materiały edukacyjne nie podlegają procedurze dopuszczania przez Ministra Edukacji Narodowej ani nie są umieszczane w żadnych urzędowych wykazach. Decyzja o tym, czy i jakie materiały stosować, należy wyłącznie do nauczyciela. Materiały edukacyjne powinny być jednak zamieszczane w szkolnych wykazach podręczników i podawane do publicznej wiadomości.

### O autorce:

Halina Oraczewska jest od dwudziestu lat zawodowo związana ze sprzedażą. Pracowała m.in. jako przedstawiciel handlowy w hurcie i detalu oraz na stanowisku kierownika sprzedaży. Obecnie jest trenerem sprzedaży. W ramach swoich obowiązków przygotowuje i prowadzi szkolenia dla handlowców i menedżerów sprzedaży oraz zajmuje się rekrutacją i rozwojem pracowników.

[Spis treści](#)

[Fragment](#)

ISBN 978-83-930790-9-4

**Wydanie 2010 r.**

## Spis treści

### Rozdział 1

#### Jakie firmy zatrudniają przedstawicieli handlowych

### Rozdział 2

#### Skąd mam wiedzieć, czy nadaję się na przedstawiciela

### Rozdział 3

---

## **Jak zostać przedstawicielem handlowym**

- Jak szukać pracy
- Jak napisać CV
- Jak napisać list motywacyjny
- Jak wygląda rekrutacja
- Rozmowa kwalifikacyjna
- Assessment Center
- Jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej
- Jak można przygotować się do pracy przedstawiciela handlowego
- Czy jest to praca dla mężczyzn czy kobiet

## **Rozdział 4**

### **Na czym polega praca przedstawiciela handlowego**

- Zadania i obowiązki przedstawiciela handlowego
- Zadania i obowiązki przedstawiciela medycznego
- Co oznacza zadaniowy czas pracy
- Narzędzia pracy
- Zarobki, czyli od czego zależy moja premia
- Od czego zależy ruchoma część wynagrodzenia
- Jak mierzy się ruchome składniki wynagrodzenia
- Jakie mogą być inne korzyści z pracy
- Czy pracuje się w grupie czy samodzielnie
- Czy są dni, kiedy pracuje się tylko w biurze
- Czy warto brać udział w szkoleniach
- Na co będzie zwracał uwagę mój szef

## **Rozdział 5**

### **Jakie są perspektywy pracy przedstawiciela handlowego**

- Jak długo mogę być przedstawicielem handlowym i jakie są szanse na awans
- Jaka jest przyszłość tego zawodu