

Bolti eladó



SZAKMÁRA FEL!

XII. MESTERSÉG- ÉS SZAKMAISMERETI VETÉLKEDŐ

Bevezetés

A „Szakmára Fel!” verseny egy olyan iskolai megmérettetés, amelyen csapatok különböző szakmákat mutatnak be interjú, fotók és egyéb dokumentumok segítségével. A verseny célja, hogy a diákok közelebb kerüljenek a valódi munka világához, és első kézből szerezhessenek tapasztalatot arról, hogyan néz ki egy adott foglalkozás a mindennapokban. Ildi néni tájékoztatott bennünket a versenyről, elmondta a feltételeket és a tennivalókat, majd feltette a kérdést: érdekli-e bennünket, és szeretnénk-e indulni. Nem kellett sokáig gondolkodnunk a válasz egyöntetűen igen volt, így megalakítottuk csapatunkat, amelynek a Crazy nevet adtuk.

A következő feladat az volt, hogy válasszunk egy bemutatandó szakmát. Ez korántsem volt egyszerű döntés: mindenki más ötlettel érkezett, és élénk vita bontakozott ki a csoport tagjai között. Voltak, akik egy kézműves szakmát javasoltak, mások egy műszaki területet szerettek volna bemutatni. Végül úgy döntöttünk, hogy mindenki elmondja, kinek hol és mit dolgoznak a szülei, hátha így könnyebben találunk olyan szakmát, amelyhez személyes kötődésünk is van.

Választható képzések és szakmairányok az 5 éves technikumi képzésben	Választható képzések és szakirányok a 3 éves szakképző iskolai képzésben
- Idegen nyelvű ipari és kereskedelmi technikus - Kereskedő és webáruházi technikus	Kereskedelmi értékesítő

1. ábra szakválasztás



2. ábra kereskedelmet oktató iskolák: Veszprém, Pápa

Hosszas megbeszélés után végül az eladó szakma mellett tettük le a voksunkat. Az egyik csapattag édesapja ezen a területen dolgozik, így elkezdődött a szervezés: vállalja-e a szülő, hogy a munkahelyén interjút és fényképeket készíthetünk. Mindenki szülei igent mondtak, ami

Döntenünk kellett arról is, hogyan tovább, hiszen egy profi interjúhoz alapos felkészülés szükséges. Összeállítottuk a kérdéslistát, és megbeszéltük, ki melyik témakört fogja felvezetni az interjú során. Ekkor Ildi néni felhívta az Intersport üzletvezető-helyettesét, és segítséget kért a versenyhez. István bácsi nagyon segítőkész volt: egyeztetett feletteseivel, és így létrejött a bolti eladó szakma bemutatása. Az interjú után fényképeket is készíthettünk a verseny előírásainak megfelelően, sőt, lehetőségünk nyílt az üzlet különböző területeit is bejárni. Hogy senki ideje ne menjen kárba, a Crazy csapata egy szakmát mutat be teljes körűen, minden lényeges szempontot érintve.

Bemutatkozók a Crazy csapatától

Csapat tagok: Lecsek Krisztián, Özse Balázs, Pungor Gergő, Pesti Hunor Norbert

Felkészítő: Ravasz Imréné mester pedagógus



3. ábra út a szakma elsajátításáig

Négyfős csapatunk a felkészítő tanár vezetésével 12:30-kor hagyta el az iskolát. Helyi járatú buszra szálltunk, és a Csolnoky lakótelepre utaztunk, ahonnan gyalog érkeztünk meg az Intersport üzletéhez. Az út során végig izgatottan vártuk, mi fog ránk várni, hiszen egyikünknek sem volt még ilyen jellegű interjúkészítési tapasztalata. Közben átnéztük az előre összeállított kérdéssort, és megbeszéltük, ki melyik témakört fogja felvezetni.

Megérkezésünk után találkoztunk az Lecsek Krisztiánnal, aki előzőkenyen felkísért minket egy, a vásárlók elől elzárt tárgyalóterembe. Helyet foglaltunk, majd a kísérő pedagógus elindította a hangfelvételt. Sorban haladva kérdeztünk különböző, a szakmával kapcsolatos témákban. Az Krisztián bácsi örömteli, mégis következetes válaszokat adott: kifejtette a jelenlegi pozíciójához vezető útját és tanulmányait. Bőséges információt kaptunk az üzlet működéséről, a vásárlókkal kapcsolatos viselkedésükről, a továbbképzési lehetőségekről és a forgalmazott termékekről. Különösen érdekes volt megtudni, hogyan épül fel egy ilyen méretű sportüzlet belülről, milyen feladatokat lát el naponta egy eladó, és milyen emberi kapcsolatok szövődnek a munka során. Az interjú légköre végig barátságos és közvetlen volt, ami nagyban megkönnyítette a kérdezést. A hangfelvétel elkészülte után lehetőségünk nyílt fényképeket is készíteni az üzletben, amellyel természetesen éltünk. Mindezek után kísérőnk felügyelete mellett hazaindultunk, tele új benyomásokkal és tapasztalatokkal.

Interjú az Intersport áruház vezető helyettesével

Meg szeretnénk tudni, hogy milyen feladatokat és tevékenységeket végeznek itt a cégnél?

Az Intersport egy széles kínálatú sportszerbolt, így a feladatok is rendkívül változatosak. Tavaszra például nemcsak utcai cipőkből, hanem futócipőkből is fel vagyunk szerelve. Emellett kerékpárokat, fitness-termékeket és ruházatot is értékesítünk például KTM kerékpárokat, súlyzókat és Heavy Tools ruhákat. Magyar termékek is megtalálhatók a kínálatban, mint például a Fundango. Összességében elmondható, hogy elég széles termékcsoportot kínálunk, és a munkatársaknak mindenhez érteniük kell, hogy a vásárlókat megfelelően tudják kiszolgálni.

Be tudná-e mutatni a szakma eszközeit és helyszíneit?

Az eladói munka korántsem merül ki az értékesítésben ez volt az egyik legmeglepőbb felismerésünk az interjú során. Én nemcsak értékesítéssel foglalkozom, hanem árut is veszek át, szükség esetén a kasszában is dolgozom, és kerékpárokat is szervizelek. Ha például valaki defektes kerékpárt hoz be, segítünk a javításban. Télen a sálécek kötésbeállítása is a feladataim közé tartozik ez természetesen szezonális munka. A kasszánál kapcsolódó termékeket is ajánlunk a vásárlóknak: ha valaki egy drágább cipőt vesz, felajánljuk hozzá a talpbetétet is. Az üzlet raktárral együtt körülbelül 1000–1100 négyzetméter, ebből mintegy 900 négyzetméter az üzlettér, amelyen 14 munkatárs dolgozik.

Hogyan kezdte a szakmáját, hol tanult, és miért ezt a szakmát választotta?

A pályám nem egyenesen vezetett a kereskedelembe. Először autószerelőnek tanultam, majd autóelektronikai műszerész végzettséget is szereztem. Az élet aztán úgy hozta, hogy a kereskedelembe váltottam. Tizennégy évvel ezelőtt hirdette meg az Intersport az állást kerékpárszerelőt és eladót kerestek. Mivel gyerekkorom óta szerettem a kerékpárokat, és otthon is javítottam őket, úgy döntöttem, kipróbálom. Az eladói munkához igazából nem kérnek speciális szakmai végzettséget a jó kommunikációs készség a legfontosabb. Leadtam az önéletrajzomat, néhány nap múlva felhívtak, és meghívtak egy állásinterjúra. Azóta itt dolgozom, és nem bántam meg a döntést.

Mik a szakma szépségei és előnyei?

A legnagyobb előnye, hogy sok emberrel lehet megismerkedni, sőt, tartós kapcsolatokat is lehet kiépíteni. Például van egy klímás ismerősöm, akivel rendszeresen segítünk egymásnak: ha ő jön vásárolni, én segítek neki, ha nekem van autószerelési gondom, ő tud segíteni. Emellett nem kültéri munkáról van szó: fűtött helyen, zeneszó mellett dolgozunk, ami kellemesebbé teszi a munkanapokat. A beosztás is rugalmas: négyhavi munkaidőkeretben dolgozunk, és igyekszünk figyelembe venni, hogy ki mikor tud hétvégén szabadnapot kivenni. Aki családos, annak törekszünk biztosítani legalább egy szabad hétvégét így ez egy valóban családbarát munkahely.

Szokott-e rivalizálás előfordulni a Decathlonnal vagy a Hervis-szel?

Nyílt rivalizálás nem jellemző, de természetesen figyelünk a piaci környezetre. Nem követjük egymás forgalmát – mi mindig a saját előző évi eredményeinket vesszük alapul, és azt próbáljuk meghaladni. Minden hónapban tartunk egy havi zárást, ahol kimutatásokból látjuk, hogyan sikerült az adott időszak, és miben fejlődhetnénk még. Természetesen előfordul, hogy egy vásárló megnézi nálunk is és a versenytársnál is a terméket, de ha a kiszolgálással vagy a kínálattal elégedett, hozzánk tér vissza. Az Intersport erőssége a személyes, odafigyelő kiszolgálás, amellyel igyekszünk megkülönböztetni magunkat az önkiszolgáló jellegű üzletektől.

Miben érzi, hogy szakmájában segíthet embertársain?

Ez az egyik legfontosabb kérdés, amelyre büszkén válaszolhatok. Például futócipő vásárlásakor: sokan nem futáshoz viszik, hanem utcai viseletre. Ha valakinek lábproblémája

van rossz a térde, bokája, vagy lúdtalpa van, olyan speciális cipőket ajánlunk, amelyek segíthetnek a panaszain. Ehhez persze ismerni kell a termékeket és a vásárló igényeit egyaránt. Nem ritka, hogy egy vásárló néhány hónappal később visszatér, és megköszöni, mert az ajánlott cipő óta nem fáj a térde. Ez az igazi elégedettség tudni, hogy nemcsak eladtunk valamit, hanem valóban segítettünk valakinek.

Ismeretei bővítésében mit tesz?

A folyamatos tanulás elengedhetetlen ebben a szakmában, hiszen a termékek és technológiák folyamatosan változnak. Ha új termék érkezik például egy új cipőtechnológia, amelyről még nincs továbbképzés, akkor a kollégákkal együtt utána olvasunk az interneten. Emellett a gyártók képviselői rendszeresen tartanak bemutatókat az üzletben, vagy meghívják a munkatársakat budapesti termékbemutatókra. Szezonálisan is szerveznek továbbképzéseket: például a túracipőket a csapat kipróbálja éles terepen, mint ahogy tavaly Kékestetőn is tesztelték a legújabb modelleket. Fontos, hogy alaposan megismerjük a terméket, mielőtt ajánljuk a vásárlóknak.

Állatbarát-e ez az üzlet?

Igen, mi is szeretjük az állatokat, ezért engedélyezzük, hogy a vásárlók kisállataikat is hozzák. Ez egy olyan plusz figyelmesség, amelyet sok vásárló nagyra értékel, és hozzájárul a kellemes üzleti légkörhöz. Természetesen a gazda mellett a munkatársaink is figyelik az üzlet rendjét és biztonságát, hogy minden vásárló számára komfortos maradjon a bevásárlás.

Befolyásolja a forgalom a fizetésüket?

Igen, jutalékos rendszerben dolgozunk, ami közvetlenül motiválja az eladókat a minőségi munkára. Az eladó az összes eladott termék értékének egy százalékát kapja meg bruttó juttatásként. Minden eladónak van egy egyéni kódja, amelyet ráírnak az eladott termékre; a kasszarendszer alapján pontosan követhető, ki melyik terméket értékesítette. Ez a rendszer arra ösztönzi az eladókat, hogy valóban figyeljenek a vásárlóra, és a lehető legjobb megoldást kínálják számára nem csak „leadják” a terméket. Éppen ezért az Intersportban az eladók elsődleges célja, hogy a vásárló a lehető legjobb kiszolgálást kapja, elégedetten távozzon, és legközelebb is visszatérjen. Ez a szemlélet különbözteti meg az Intersportot az önkiszolgáló jellegű versenytársaktól, ahol az eladók kevésbé aktívan vesznek részt a vásárló döntésében.

Köszönjük Krisztián bácsinak, hogy időt szánt ránk, és ilyen részletesen bemutatta az eladói szakmát! Az interjú során szerzett tapasztalatok mindannyiunk számára értékes útravalót jelentenek a jövőre nézve. Meggyőződünk arról, hogy a kereskedelem egy sokszínű, emberi kapcsolatokban gazdag terület, ahol a szakmai tudás mellett a személyiség és az empátia legalább annyira fontos szerepet játszik. Bízunk benne, hogy ez a hozzáállás megmarad mindig.

A látogatás után mindannyian egyet értettünk abban, hogy érdemes volt részt venni ezen a versenyen. Nem csupán egy iskolai feladatot teljesítettünk, hanem valódi munkahelyi környezetbe csöppentünk bele, ahol felnőttként kezeltek minket, és komolyan vették a kérdéseinket. Ez az élmény biztosan hozzájárul ahhoz, hogy a jövőben tudatosabban gondolkozzunk a pályaválasztásról és a munkavállalásról. A legcsodálatosabb volt Ildi néni számára, hogy kutyákat is beengednek a boltban, vagyis állatbarát boltban tettünk látogatást. Ez igazán csodálatos, mivel iskolánk már elnyerte az örökös állatbarát címet.

Melléklet

Képek az interjú helyszínéről

A linken a dolgozatban található képek, ábrák, logó és hanganyag található.

https://drive.google.com/drive/folders/1-ERqQPvhwwnTOuJ05P_QJLh7vgHqIN3m?usp=drive_link







