Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Rzeczpospolita Polska

INFOdoradca+

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

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

Sprzedawca w branży mięsnej

(522302)

Sprzedawcy sklepowi (ekspedienci)

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

Sprzedawca w branży mięsnej

(522302)

Sprzedawcy sklepowi (ekspedienci)

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

Sprzedawca w branży mięsnej (522302)

© 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 [529]

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: Przyjmowanie i przygotowywanie mięsa oraz jego przetworów do sprzedaży 9
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Sprzedawanie mięsa oraz jego przetworów 11
3.4. Kompetencje społeczne 12
3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu 12
3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji 13
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO 13
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie 13
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu 14
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów 16
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie 16
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO) 17
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE 17
7. SŁOWNIK POJĘĆ 19
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze) 19
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe) 21

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

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

Sprzedawca w branży mięsnej 522302

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Ekspedient w branży mięsnej.
- Hurtownik sprzedawca w branży mięsnej.
- Kasjer.
- Sprzedawca w hurtowni w branży mięsnej.
- Sprzedawca w punkcie sprzedaży detalicznej w branży mięsnej.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 5223 Shop sales assistants.

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,
- wyników badań i analiz prowadzonych w projekcie PO KL (2011-2013) „Rozwijanie zbioru krajowych standardów kompetencji zawodowych wymaganych przez pracodawców”,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Wortalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspercki:

- Wacław Galewski – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Magdalena Jackman – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Wojciech Pionk – Sklep Mięso-Wędliny, Wejherowo.
- Małgorzata Wysocka – Sklep Chata Polska, Żnin.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Małgorzata Domańska-Plichta – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Magdalena Jackman – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Ryszard Pieńkowski – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Sebastian Stefański – PBS sp. z o.o., Sopot.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Daria Świsulska – PBS sp. z o.o., Sopot.

Recenzenci:

- Marta Markowicz – Rossman SDP, Malbork.
- Wojciech Wiśniewski – PLEKSPOL, Gdańsk.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Witold Choiński – Związek Polskie Mięso, Warszawa.
- Anna Olewnik-Mikołajewska – Związek Polskie Mięso, Warszawa.

Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 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

Sprzedawca w branży mięsnej zajmuje się przyjmowaniem dostaw oraz sprzedażą mięsa i jego przetworów w handlu detalicznym lub hurtowym.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Sprzedawca w branży mięsnej jest zawodem o charakterze handlowo-usługowym. Osoba wykonująca ten zawód odpowiedzialna jest za obsługę klientów oraz prace związane z funkcjonowaniem punktu sprzedaży (hurtowni, sklepu, stoiska) w celu zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług.

Celem pracy sprzedawcy w branży mięsnej jest obsługa klientów i sprzedaż mięsa oraz jego przetworów. Poza tym sprzedawca w branży mięsnej odpowiada za przyjęcie towaru, kontrolowanie jego jakości, eksponowanie go na stoisku, informowanie o sprzedawanych towarach mięsnych i przetworach, dbanie o czystość i porządek na stanowisku pracy oraz w miejscu czasowego składowania towaru.

Sposoby wykonywania pracy

W zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** praca odbywa się w sposób:
- bezpośredni – tradycyjnie, gdzie sprzedawca ma bezpośredni kontakt z nabywcą,
- pośredni – nabywca kupuje towar w punkcie sprzedaży detalicznej w formie samoobsługowej, a zadaniem sprzedawcy jest jego przygotowanie.

Sprzedawca w branży mięsnej wykonuje pracę polegającą m.in. na:
- utrzymywaniu kontaktu z dostawcami oraz zamawianiu towaru,
- przyjmowaniu towaru oraz kontrolowaniu jego ilości i jakości,
- dbaniu o czystość i estetykę miejsca sprzedaży, właściwą ekspozycję towarów według ustalonych standardów,
- obsługiwaniu klienta, w tym informowaniu o sprzedawanych towarach mięsnych oraz ich przetworach,
- obsługiwaniu systemu kasowego, w tym kasy fiskalnej, terminalu płatniczego,
- wykonywaniu operacji gotówkowych,
- wystawianiu faktury z wykorzystaniem komputera,

- rozliczaniu i zabezpieczaniu utargów,
- uczestniczeniu w inwentaryzacji towarów i opakowań zwrotnych,
- przyjmowaniu reklamacji i pośredniczeniu w ich załatwianiu.

Ponadto sprzedawca w branży mięsnej w swojej pracy stosuje metody, techniki i procedury związane z wymaganiami sanitarno-higienicznymi, zasadami i przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, zasadami ochrony przeciwpożarowej, zasadami Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP)[2], zasadami Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP)[3], zasadami systemu Analiza Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP)[1], instrukcjami stanowiskowymi i procedurami wewnątrzzakładowymi.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2. i 3.3. Kompetencje zawodowe.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Praca w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** odbywa się głównie w pomieszczeniach zamkniętych, tj. na terenie obiektów handlowych: małopowierzchniowych lub wielkopowierzchniowych.

Sprzedawca w branży mięsnej może pracować także na wolnym powietrzu, np. sprzedawać towary podczas różnych imprez okolicznościowych (festyny, targi, wystawy itp.).

Warunki pracy sprzedawcy w branży mięsnej wymagają czasowego przebywania w pomieszczeniach o niskiej temperaturze (chłodnie).

Sprzedawca w branży mięsnej pracuje w obiekcie wyposażonym w urządzenia chłodnicze (lady chłodnicze, lodówki), co przekłada się na relatywnie wysoki, ciągły poziom hałasu.

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

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Sprzedawca w branży mięsnej w swojej pracy zawodowej wykorzystuje m.in.:
- wagę,
- krajalnicę,
- rożen,
- maszynkę do rozdrabniania, mielenia mięsa (wilk),
- maszynę do rozbijania mięsa (kotleciarka – steker),
- pakowarkę próżniową,
- urządzenia chłodnicze,
- noże, tasaki, siekiery,
- kasę fiskalną,
- tester banknotów.

Organizacja pracy

Sprzedawca w branży mięsnej wykonuje głównie swoją pracę indywidualnie. Podczas przenoszenia znacznych ciężarów (np. skrzynek wypełnionych mięsem lub wędlinami) może liczyć na pomoc współpracownika.

Praca w dużych sklepach jest zazwyczaj nadzorowana przez bezpośredniego przełożonego (np. kierownika zmiany, działu, sklepu, hurtowni itp.). Sprzedawca w branży mięsnej zatrudniony w małym sklepie podlega bezpośrednio właścicielowi.

Praca w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej wykonywana jest głównie w pozycji stojącej. Realizowana jest w stałych godzinach (wynikających z godzin otwarcia sklepu oraz z potrzeby przygotowania produktów do sprzedaży), w systemie jedno- lub dwuzmianowym.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Ze względu na kontakt z żywnością oraz charakter pracy **sprzedawca w branży mięsnej** narażony jest m.in. na:
- skaleczenia, możliwość odcięcie części ciała (najczęściej palca),
- przewlekłe schorzenia narządu ruchu,
- zmiany zwyrodnieniowe oraz schorzenia kręgosłupa i stawów,
- żylaki,
- zapalenia powstające w obrębie rąk (zastrzał),
- choroby związane z przebywaniem w zimnym pomieszczeniu oraz częstą zmianą temperatury otoczenia (wchodzenie i wychodzenie z chłodni).

Właściwa organizacja miejsca pracy zgodna z przepisami BHP, ochrony ppoż. i ochrony środowiska oraz zasadami ergonomii może zniwelować zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **sprzedawca w branży mięsnej** ważne są:

<u>w kategorii wymagań fizycznych</u>
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność zmysłu dotyku,
- sprawność zmysłu smaku,
- sprawność zmysłu węchu,
- ogólna wydolność fizyczna,
- sprawność układu kostno-stawowego,
- sprawność układu mięśniowego,
- sprawność narządu równowagi;

<u>w kategorii sprawności sensomotorycznych</u>
- ostrość wzroku,
- rozróżnianie barw,
- czucie dotykowe,
- czucie smakowe,
- powonienie,
- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- spostrzegawczość,
- zręczność rąk,
- zręczność palców,
- zmysł równowagi;

<u>w kategorii sprawności i zdolności</u>
- łatwość wypowiadania się w mowie i/lub w piśmie,
- predyspozycje do postępowania z ludźmi,
- zdolność do przestrzegania reguł, przepisów i standardów,
- zdolność nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- zdolność skutecznego przekonywania,

– zdolność rozwiązywania konfliktów;

w kategorii cech osobowościowych
– autoprezentacja,
– dokładność,
– gotowość do pracy indywidualnej,
– gotowość do pracy w szybkim tempie,
– gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
– komunikatywność,
– kontrolowanie własnych emocji,
– odporność emocjonalna,
– samodzielność,
– samokontrola,
– wysoka kultura osobista,
– zamiłowanie do ładu i porządku.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach*: 3.4. *Kompetencje społeczne; 3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

Ze względu na wydatek energetyczny praca w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** zaliczana jest do prac średnio ciężkich. Występuje w niej również obciążenie umysłowe, związane np. z analizowaniem, rozwiązywaniem problemów i podejmowaniem decyzji dotyczących planowania ilości zamawianego towaru.

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu są wady wzroku i słuchu nie podlegające korekcji oraz wady wymowy w stopniu utrudniającym komunikowanie się z klientami. Znaczne upośledzenia narządów ruchu mogą utrudnić wykonywanie podstawowych czynności w zawodzie. Osoby z epilepsją ze względu na specyfikę pracy w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej nie powinny wykonywać tego zawodu, ponieważ praca z ludźmi może wiązać się z dużym stresem i napięciem, które mogłyby powodować napady. Ze względu na wykonywanie pracy przeważnie w pozycji stojącej przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu może być posiadanie przez potencjalnego pracownika schorzeń kręgosłupa, żylaków.

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 (2018 r.) do podjęcia pracy w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** preferowane jest wykształcenie na poziomie branżowej szkoły I stopnia (dawniej zasadnicza szkoła zawodowa) w zawodach z obszaru kształcenia administracyjno-usługowego.

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

Pracę w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** może wykonywać również osoba, która:
– została przyuczona do zawodu,
– uzyskała doświadczenie w trakcie pracy,

- odbyła szkolenie zorganizowane w miejscu pracy lub w wyspecjalizowanym ośrodku szkoleniowym.

Podjęcie pracy w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej ułatwia:
- dyplom potwierdzający kwalifikacje zawodowe w szkolnym pokrewnym zawodzie sprzedawca,
- świadectwo potwierdzające kwalifikację AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie pokrewnym sprzedawca,
- uzyskanie certyfikatu potwierdzającego kwalifikację rynkową „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca", zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Dodatkowymi atutami przy zatrudnieniu sprzedawcy w branży mięsnej są m.in.:
- suplementy Europass (w języku polskim i angielskim), wydawane na prośbę zainteresowanego przez Okręgowe Komisje Egzaminacyjne,
- certyfikaty lub zaświadczenia potwierdzające doskonalenie w zakresie obsługi kasy fiskalnej, ekspozycji towaru, rodzajów mięsa i ich przetworów.

Sprzedawca w branży mięsnej powinien posiadać aktualne orzeczenie (zaświadczenie wydane przez lekarza medycyny pracy) do celów sanitarno-epidemiologicznych, stwierdzające zdolność do wykonywania pracy.

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 **sprzedawca w branży mięsnej** ma możliwość:
- rozpocząć pracę od stanowiska praktykanta / stażysty, a następnie wraz z nabyciem doświadczenia zawodowego awansować na samodzielne stanowisko sprzedawcy,
- po nabyciu dalszego doświadczenia zawodowego, kompetencji organizacyjnych i w obszarze kierowania ludźmi – w dużym, wielooddziałowym sklepie, magazynie czy supermarkecie awansować na stanowisko kierownika stoiska, działu,
- posiadając wykształcenie zawodowe w zawodzie pokrewnym sprzedawca, dalej kształcić się w branżowej szkole II stopnia (w zawodzie technik handlowiec) lub w liceum ogólnokształcącym dla dorosłych, a następnie po zdaniu matury i ewentualnym ukończeniu uczelni wyższej (np. na kierunku zarządzanie, zarządzanie zasobami ludzkimi), awansować na stanowisko kierownicze (kierownika sklepu, supermarketu),
- rozszerzać swoje kompetencje zawodowe poprzez kształcenie/szkolenie w zawodach pokrewnych,
- doskonalić swoje umiejętności, uczestnicząc w szkoleniach branżowych oraz organizowanych przez pracodawców,
- założyć i prowadzić działalność gospodarczą – własne stoisko lub sklep z wędlinami i mięsem.

Możliwości potwierdzania kompetencji

Obecnie (2018 r.) w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** nie ma możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych w edukacji formalnej, jak i pozaformalnej.

Okręgowe Komisje Egzaminacyjne oferują możliwość potwierdzania kompetencji zawodowych przydatnych w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej, wchodzących w skład zawodu (pokrewnego) sprzedawca – w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży.

Kompetencje zdobywane lub rozwijane w toku edukacji pozaformalnej i uczenia się nieformalnego potwierdzają różnego rodzaju certyfikaty, zaświadczenia uczestnictwa w szkoleniach.

Możliwe jest również przystąpienie 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 Rejestrze Usług Rozwojowych https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Sprzedawca[S]	522301
Sprzedawca w branży przemysłowej	522303
Sprzedawca w branży spożywczej	522304
Technik handlowiec[S]	522305

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

Z1 Przyjmowanie dostaw mięsa i jego przetworów.
Z2 Przechowywanie mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży.
Z3 Przygotowywanie mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz ich ekspozycja i oznaczanie.
Z4 Wykonywanie prac związanych z obsługą klientów w punkcie sprzedaży branży mięsnej.
Z5 Przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji lub pośredniczenie w ich załatwianiu.
Z6 Uczestniczenie w przeprowadzaniu inwentaryzacji.
Z7 Utrzymywanie czystości i porządku w miejscu sprzedaży mięsa i jego przetworów.

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Przyjmowanie i przygotowywanie mięsa oraz jego przetworów do sprzedaży

Kompetencja zawodowa Kz1: Przyjmowanie i przygotowywanie mięsa oraz jego przetworów do sprzedaży obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Przyjmowanie dostaw mięsa i jego przetworów	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady sanitarno-higieniczne podczas przyjmowania dostaw mięsa i jego przetworów oraz innych produktów; • Zasady systemów Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas przyjmowania dostaw mięsa i jego przetworów oraz innych produktów; • Zasady ilościowego i jakościowego przyjmowania dostawa mięsa i jego przetworów oraz innych	• Stosować zasady sanitarno-higieniczne, systemy Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas przyjmowania dostaw mięsa i jego przetworów oraz innych produktów; • Kontrolować jakość i ilość przyjmowanego mięsa i jego przetworów oraz innych produktów; • Sporządzać dokumentację przyjmowanych towarów;

produktów; • Zasady sporządzania dokumentacji przyjmowanych towarów; • Kryteria klasyfikowania przyjmowanych towarów.	• Klasyfikować przyjmowane produkty.

Z2 Przechowywanie mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady sanitarno-higieniczne podczas przechowywania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Zasady systemów Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas przechowywania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Zasady oraz warunki magazynowania i przechowywania mięsa i jego przetworów; • Procedury kontrolowania jakości warunków przechowywania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Zasady prowadzenia dokumentacji stanów magazynowych.	• Stosować zasady sanitarno-higieniczne, systemy Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) w zakresie przechowywania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Przygotowywać pomieszczenie i miejsca do składowania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Magazynować i przechowywać towar zgodnie z procedurami i normami jakościowymi.; • Kontrolować warunki przechowywania mięsa i jego przetworów w punkcie sprzedaży; • Prowadzić dokumentację stanów magazynowych.

Z3 Przygotowywanie mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz ich ekspozycja i oznaczanie	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady sanitarno-higieniczne podczas przechowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz ich ekspozycji i oznaczania; • Zasady i przepisy BHP, ochrony ppoż., ergonomii[4], ochrony środowiska w zakresie przygotowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży; • Zasady systemów Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas przechowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz ekspozycji i oznaczania; • Zasady przygotowania mięsa i jego przetworów do sprzedaży; • Zasady ekspozycji produktów; • Zasady oznaczania sprzedawanego asortymentu mięs i przetworów oraz innych towarów; • Zasady działania i konserwacji urządzeń sklepowych (wagi, krajalnice, rożna, wilki, kotleciarki – stekery, pakowarki próżniowe, urządzenia chłodnicze, noże, tasaki, kasy, testery banknotów).	• Stosować zasady sanitarno-higieniczne, systemy Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) w zakresie przechowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży oraz jego ekspozycji i oznaczania; • Stosować zasady i przepisy BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska w zakresie przygotowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży; • Pobierać mięsa i ich przetwory z miejsca magazynowania i transportować je do miejsca sprzedaży; • Oceniać jakość i przydatność do sprzedaży posiadanych mięs i ich przetworów oraz innych towarów; • Układać w ladzie chłodniczej i na hakach mięsa i ich przetwory wg bloków asortymentowych; • Oznaczać wyłożone w punkcie sprzedaży mięsa i ich przetwory oraz inne towary poprzez przywieszkę z ceną i informacją o składzie itp.; • Obsługiwać, nadzorować i konserwować urządzenia sklepowe.

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Sprzedawanie mięsa oraz jego przetworów

Kompetencja zawodowa Kz2: Sprzedawanie mięsa oraz jego przetworów obejmuje zestaw zadań zawodowych Z4, Z5, Z6, Z7, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z4 Wykonywanie prac związanych z obsługą klientów w punkcie sprzedaży branży mięsnej	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady systemów Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas prowadzenia operacji sprzedażowych; • Podstawy towaroznawstwa mięsa i podrobów zwierząt rzeźnych, drobiu, dziczyzny oraz ich przetworów; • Zasady obsługi klientów według różnych metod i technik sprzedaży zgodnie z etyką zawodową[5]; • Zasady ważenia i pakowania towarów; • Procedury obsługiwania kasy fiskalnej i innych urządzeń płatniczych do ewidencjonowania i dokonania sprzedaży; • Metody rozliczania należności; • Zasady kontroli środków płatniczych; • Zasady obsługiwania terminala płatniczego, programu komputerowego do sprzedaży i fakturowania; • Zasady bieżącej kontroli jakości towarów z wykorzystaniem metod organoleptycznych[6]; • Zasady uzupełniania asortymentu sprzedawanych towarów; • Zasady rozliczania utargu oraz zabezpieczania punktu sprzedaży i utargu przed włamaniem i kradzieżą.	• Stosować zasady sanitarno-higieniczne, systemy Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP), Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP) podczas prowadzenia operacji sprzedażowych; • Stosować zasady i przepisy BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska w zakresie przygotowywania mięsa i jego przetworów do sprzedaży; • Rozróżniać rodzaje mięs i podrobów zwierząt rzeźnych, drobiu, dziczyzny oraz ich przetworów; • Obsługiwać klientów zgodnie z przyjętymi standardami; • Dostrzegać potrzeby klientów i stosować odpowiednie techniki sprzedaży; • Zważyć i zapakować sprzedawany towar; • Obsługiwać kasę fiskalną do ewidencjonowania i dokonania sprzedaży; • Prowadzić rozliczenie finansowe z klientem; • Kontrolować przyjmowane środki płatnicze pod kątem ich autentyczności; • Obsługiwać terminal płatniczy; • Obsługiwać programy komputerowe do sprzedaży i fakturowania; • Dokonywać bieżącej kontroli jakości mięsa i jego przetworów metodą organoleptyczną; • Uzupełniać asortyment sprzedawanych towarów; • Rozliczać i zabezpieczać utarg dzienny.

Z5 Przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji lub pośredniczenie w ich załatwianiu	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Procedury przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klienta; • Podstawowe prawa klienta.	• Przyjmować reklamacje od klienta; • Informować klienta o procedurze załatwiania reklamacji; • Wstępnie oceniać zasadność reklamacji; • Przestrzegać praw klienta; • Przekazywać reklamacje do załatwiania do innego działu / pracownika za to odpowiedzialnego.

Z6 Uczestniczenie w przeprowadzaniu inwentaryzacji	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady przeprowadzania i dokumentowania pełnej i cząstkowej inwentaryzacji.	• Prowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z obowiązującymi procedurami; • Sporządzać stosowną dokumentację z przeprowadzonej inwentaryzacji.

Z7 Utrzymywania czystości i porządku w miejscu sprzedaży mięsa i jego przetworów	
WIEDZA – zna i rozumie:	**UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:**
• Zasady i przepisy BHP, ppoż., sanitarne i ochrony środowiska oraz normy branżowe; • Zasady dobierania środków czystości i narzędzi do wykonywania prac porządkowych; • Procedury wykonywania prac porządkowych w miejscu sprzedaży mięsa i jego przetworów; • Zasady postępowania z odpadami, w tym posprzedażowymi, niebezpiecznymi (chemikalia ze sprzątania) itp.; • Kryteria oceny jakości wykonywanych prac porządkowych.	• Przestrzegać i stosować przepisy BHP, ppoż., sanitarne i ochrony środowiska oraz norm branżowych podczas wykonywania prac porządkowych; • Dobierać środki czystości i narzędzia do wykonywania prac porządkowych; • Wykonywać prace porządkowe w miejscu sprzedaży mięsa i jego przetworów; • Stosować zasady postępowania z odpadami, w tym posprzedażowymi, niebezpiecznymi (chemikalia ze sprzątania) itp.; • Sprawdzać jakość wykonanych prac porządkowych.

3.4. Kompetencje społeczne

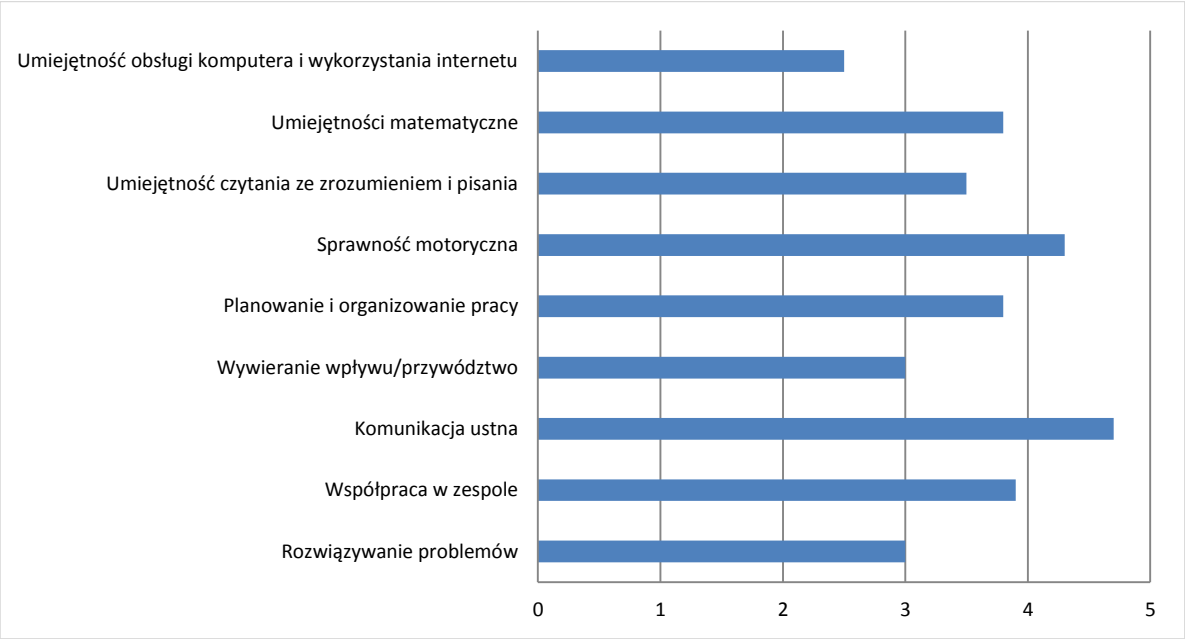
Pracownik w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za skutki podejmowanych działań własnych związanych z organizowaniem sprzedaży i sprzedażą mięsa i jego przetworów zgodnie z obowiązującymi standardami jakości.
- Przestrzegania zasad i postępowania zgodnie z regulaminami, zakresem obowiązków oraz przepisami higieniczno-sanitarnymi.
- Oceniania zagrożenia zdrowia oraz życia i podejmowania działań adekwatnych do stopnia zagrożenia podczas sprzedaży mięsa i jego przetworów.
- Podejmowania pracy samodzielnie oraz do współpracy z innymi sprzedawcami i klientami.
- Kierowania się zasadami zgodnymi z etyką zawodową i obowiązującymi przepisami w branży mięsnej.
- Podnoszenia własnych kompetencji zawodowych w zakresie sprzedaży mięsa i jego przetworów.

3.5. 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 ważność kompetencji kluczowych dla zawodu **sprzedawca w branży mięsnej**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **sprzedawca w branży mięsnej**

Uwaga:
Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisu 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

Sprzedawca w branży mięsnej ma możliwość podjęcia pracy w dużych obiektach handlowych, bądź w mniejszych, prowadzących m.in. sprzedaż mięsa i wędlin.

Liczba sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce wynosi ponad 13 000 (dane Głównego Urzędu Statystycznego, 2016 r.). Praca w takich obiektach wiąże się często z potrzebą obsługi sprzedaży produktów również z innych branż.

Liczba sklepów sieciowych, indywidualnych lub hurtowni wyspecjalizowanych w branży mięsnej wynosi ponad 10 000 (według Głównego Urzędu Statystycznego, 2016 r.).

Mając na uwadze aktualne trendy na krajowym rynku handlu detalicznego (2018 r.), oczekiwać można dalszego rozwoju sklepów wielkopowierzchniowych oraz spadku liczby specjalistycznych obiektów handlowych, w tym sklepów mięsnych.

Zważywszy na zgłaszane obecnie przez operatorów sieci wielkopowierzchniowych duże zapotrzebowanie na personel, sprzedawcy są poszukiwani – w tym wyspecjalizowani w branży mięsnej.

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: 31.10.2018]**:**
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://barometrzawodow.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-rynku-pracya
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 (2018 r.) w ramach systemu kształcenia zawodowego nie przygotowuje się kandydatów do pracy w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej**.

Kompetencje przydatne do wykonywania zawodu sprzedawca w branży mięsnej można uzyskać podejmując:
- kształcenie w branżowej szkole I stopnia, w zawodzie pokrewnym sprzedawca,
- szkolenie w ramach kwalifikacyjnego kursu zawodowego w zakresie kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży, w zawodzie pokrewnym sprzedawca.

Kształcenie w zakresie kwalifikacyjnego kursu zawodowego (dla dorosłych) mogą prowadzić:
- publiczne szkoły prowadzące kształcenie zawodowe,
- niepubliczne szkoły posiadające uprawnienia szkół publicznych, prowadzące kształcenie zawodowe,
- publiczne i niepubliczne placówki kształcenia ustawicznego, placówki kształcenia praktycznego, ośrodki dokształcania i doskonalenia zawodowego,
- instytucje rynku pracy prowadzące działalność edukacyjno-szkoleniową,
- podmioty prowadzące działalność oświatową na podstawie ustawy Prawo przedsiębiorców.

Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie pokrewnym sprzedawca potwierdzają (również w trybie eksternistycznym) Okręgowe Komisje Egzaminacyjne.

Istnieje możliwość potwierdzenia kwalifikacji rynkowej „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca", zgodnie z zasadami walidacji i certyfikacji kwalifikacji rynkowych wprowadzonych do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji.

Szkolenie

W większości przypadków sklepy prowadzące sprzedaż mięsa i wędlin same prowadzą szkolenia kandydatów i pracowników w zawodzie **sprzedawca w branży mięsnej**.

Szkolenia mogą być również oferowane przez szkoły, producentów mięsa i przetworów, organizacje branżowe, ośrodki i centra kształcenia zawodowego oraz inne instytucje, działające na rynku usług szkoleniowych na rzecz branży mięsnej.

Przykładowo, tematyka szkoleń może dotyczyć:
- metod i technik sprzedaży w branży mięsnej,
- obsługi kasy fiskalnej,
- asortymentu sprzedawanych mięs i wędlin.

Z reguły organizatorzy tych szkoleń poświadczają uzyskane przez uczestników kompetencje stosownymi certyfikatami/zaświadczeniami.

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: 31.10.2018]**:**

Szkolnictwo wyższe:
www.wybierzstudia.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

Obecnie (2018 r.) wynagrodzenie osób pracujących na stanowiskach właściwych dla zawodu **sprzedawca w branży mięsnej** jest zróżnicowane, mieszcząc się z reguły w przedziale od poziomu minimalnego wynagrodzenia za pracę do 5000 zł brutto miesięcznie w przeliczeniu na jeden etat.

Wynagrodzenia kształtują się przy tym (ramowo) w sposób następujący:
- na zarobki we wskazanym wyżej przedziale mogą liczyć osoby pracujące w sklepach wyspecjalizowanych w sprzedaży wyrobów mięsnych,
- na wynagrodzenia w granicach od wynagrodzenia minimalnego do 3000 zł brutto miesięcznie mogą liczyć osoby zatrudnione w wielkopowierzchniowych obiektach handlowych.

W przypadku małych, indywidualnych sklepów mięsnych, sprzedawca może być równocześnie kierownikiem sklepu, co wpływa na poziom wynagrodzenia. Ponadto w niektórych firmach stosuje się system premiowy, w którym wysokość premii uzależniona jest od wartości sprzedaży.

Na poziom wynagrodzenia w zawodzie sprzedawca w branży mięsnej ma wpływ m.in.:
- region zatrudnienia,
- sytuacja na lokalnym rynku pracy,
- staż pracy,
- wykształcenie,
- indywidualny zakres obowiązków.

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: 31.10.2018]**:**
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-szczeblach
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 **sprzedawca w branży mięsnej** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami. Dysfunkcje nie mogą być jednak przeszkodą w wykonywaniu prac fizycznych.

Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:
- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R), która nie wyklucza stania i chodzenia, w tym samodzielnego przemieszczania się po zróżnicowanym terenie,
- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza wykonywania bardziej precyzyjnych czynności,
- z dysfunkcją narządu wzroku (04-O), jeśli posiadana wada jest skorygowana odpowiednimi szkłami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi, które zapewnią ostrość widzenia,
- słabo słyszących, głuchych i głuchoniemych (03-L), pod warunkiem zapewnienia im odpowiedniej pomocy technicznej oraz właściwego przygotowania środowiska i stanowiska pracy np. pod kątem możliwości percepcji sygnałów alarmowych,

– cierpiących na padaczkę (06-E), które mogą wykonywać zawód na wybranych stanowiskach pracy, pod warunkiem, że ryzyko występowania ataków jest możliwe do określenia; osoby te powinny unikać obsługi maszyn, urządzeń i prac na podwyższeniu.

Zatrudniony pracownik z orzeczeniem o niepełnosprawności ma prawo do skróconego czasu pracy, dodatkowej przerwy oraz dodatkowego urlopu.

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 (2018 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: 31.10.2018 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 L 304 z 22.11.2011, s. 18).
- Rozporządzenie (WE) nr 1935/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 października 2004 r. w sprawie materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością oraz uchylające dyrektywy 80/590/EWG i 89/109/EWG (Dz. U. UE L 338 z 13.11.2004, s. 4).
- Rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. UE L 139 z 30.04.2004, s. 55).

- 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 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 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.).
- 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 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 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, uwaga: opublikowano 20 grudnia 2018 r.).

Literatura branżowa:

- Księga Mięsa. Opracowanie zbiorowe. Firma Księgarska Olesiejuk, Ożarów Mazowiecki 2016.
- Olszewski A.: Technologia przetwórstwa mięsa w pytaniach i odpowiedziach. WNT, Warszawa 2008.
- Technologia produkcji wędlin. Mięso i przetwory mięsne jako żywność funkcjonalna. Polskie Wydawnictwo Fachowe, Warszawa 2007.
- Zin M. (red.): Utrwalanie i przechowywanie żywności. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.

Zasoby internetowe [dostęp: 31.10.2018]:

- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl
- Czasopismo branżowe „Gospodarka Mięsna": http://gospodarkamiesna.pl
- Czasopismo branżowe „Przegląd Gastronomiczny": http://www.przeglad-gastronomiczny.pl
- Czasopismo branżowe „Przemysł Spożywczy": http://przemyslspozywczy.eu
- Czasopismo branżowe „Wiadomości Handlowe": https://www.wiadomoscihandlowe.pl
- Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie(kształcenie według podstawy programowej z 2017 r.) sprzedawca 522301: https://cke.gov.pl/images/_EGZAMIN_ZAWODOWY/informatory/formula_2017/522301.pdf
- Kwalifikacja rynkowa „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca" w ZRK: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl/frontend/index.php?r=kwalifikacja%2Fview&id=12639
- Olszewski A., Technologia Przetwórstwa Mięsa: https://pl.scribd.com/doc/13465565/Olszewski-Adam-Technologia-przetworstwa-mi%C4%99sa-roz10-cz1-do220

- Portal Asystent BHP: https://asystentbhp.pl
- Sklep mięsny – wymagania sanepidu: http://www.firmymiesne.pl/artykul/sklep-miesny-wymagania-sanepidu,6
- 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

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 umożliwiająca 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, cząstkowe, 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 itp.).
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	**Analiza Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (HACCP)**	Postępowanie 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 (ang.: Hazard Analysis and Critical Control Points).	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/O/D20061225.pdf [dostęp: 31.10.2018]
2	**Dobra Praktyka Higieniczna (GHP)**	Działania, które muszą być podjęte i warunki higieniczne, które muszą być spełniane i kontrolowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu, aby zapewnić bezpieczeństwo żywności (ang.: Good Higienic Practice).	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/O/D20061225.pdf [dostęp: 31.10.2018]
3	**Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP)**	Działania, które muszą być podjęte i warunki, które muszą być spełniane, aby produkcja żywności oraz materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością odbywała się w sposób zapewniający jej właściwą jakość (ang.: Good Manufacturing Practice).	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20061711225/O/D20061225.pdf [dostęp: 31.10.2018]
4	**Ergonomia**	Nauka zajmująca się zasadami i metodami dostosowania urządzeń i narzędzi do cech fizycznych i psychicznych człowieka.	https://sjp.pwn.pl/szukaj/Ergonomia.html [dostęp: 31.10.2018]
5	**Etyka zawodowa**	Zespół norm wyznaczających określone obowiązki moralne związane z wykonywanym zawodem i społecznymi stosunkami zawodowymi.	https://encyklopedia.pwn.pl/szukaj/etyka%20zawodowa.html [dostęp: 31.10.2018]

6	**Metoda organoleptyczna**	Organoleptyczna ocena żywności, polega na ocenie jakości produktów spożywczych za pomocą zmysłów: wzroku, węchu, dotyku i smaku, na podstawie oględzin i degustacji.	https://encyklopedia.pwn.pl/szukaj/Metoda%20organoleptyczna.html [dostęp: 31.10.2018]

www.psz.praca.gov.pl

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.

ISBN 978-83-7789-495-8 [529]