

Szolnoki SZC Kereskedelmi Vendéglátóipari Technikum és Szakképző Iskola

KÉPZÉSI PROGRAM

a

KERESKEDELMI ágazathoz tartozó

5 0416 13 03

**Kereskedő és webáruházi technikus
szakmához**

1. A szakma alapadatai

Az ágazat megnevezése:	Kereskedelem
A szakma megnevezése:	Kereskedő és webáruházi technikus
A szakma azonosító száma:	5 0416 13 03
A szakma szakmairányai:	-
A szakma Európai Képesítési Keretrendszer szerinti szintje:	5
A szakma Magyar Képesítési Keretrendszer szerinti szintje:	5
Ágazati alapoktatás megnevezése:	Kereskedelem ágazati alapoktatás
Kapcsolódó részzszakmák megnevezése:	-
Egybefüggő szakmai gyakorlat időtartama:	Technikumi oktatásban: 280 óra, Érettségire épülő oktatásban: 160 óra
A szakirányú oktatásra egy időben fogadható tanulók, illetve képzésben részt vevő személyek maximális létszáma:	

A képzés célja:	A kereskedő és webáruházi technikai képzés, olyan komplex tudást adó szakmai oktatás, amely teljesen új távlatokat nyit a kereskedelmi folyamatokban, az online értékesítésben, úgymint a digitalizáció vagy a technológiai újítások az áruforgalom területén. A szakképzett technikus kereskedelmi egységet és webáruházat működtet. Feladata az áruforgalom lebonyolítása, az áruk adás-vétele, amely magában foglalja a B2B, a B2C kereskedelmi és webáruházi értékesítést. Megtervezi, elemzi, értékeli az áruforgalmi tevékenységet. A vállalkozás nyereséges gazdálkodása érdekében alkalmazza a gazdasági, a marketing, a jogi ismereteket, melynek következtében képes kialakítani a kereskedelmi egység külső/belső arculatát, termék-, ár-, értékesítési-, és kommunikációs politikáját. Irányítja, szervezi és ellenőrzi a kereskedelmi egység szabályszerű működését, ellátja a nyilvántartással, az vásárlók kezelésével, az adatszolgáltatással, az adatok védelmével kapcsolatos adminisztratív feladatokat. Kezeli a megrendeléseket, a törzsvásárlói nyilvántartásokat, a bónuszrendszereket. Árukatalógusokat, árjegyzékeket állít össze. Konkurencia elemzést végez a termékkereskedelem területén. A legkorszerűbb digitális és technológiai ismereteinek alkalmazásával irányítja a
------------------------	---

	kereskedelmi és elektronikus rendszerek folyamatszervezését, informatikai megvalósítását. Aktualizálja az online tartalmakat, részt vesz az aktuális online, offline kampányok lebonyolításában. Szakszerűen kommunikál idegen nyelven. Feladatait környezettudatosan, a fenntarthatóság jegyében végzi.
A képzés célcsoportja (iskolai/szakmai végzettség):	alapfokú iskolai végzettség, sikeres ágazati alapvizsga, foglalkozásegészségügyi alkalmasság követelmények

2. A szakmához rendelt legjellemzőbb FEOR szám:

Szakma megnevezése	FEOR-szám	FEOR megnevezése
Kereskedő és webáruházi technikus	1333	Kereskedelmi tevékenységet folytató egység vezetője
	3622	Kereskedelmi ügyintéző
	5111	Kereskedő
	5112	Vezető eladó
	5123	Telefonos (multimédiás) értékesítési ügynök

3. A szakképzésbe történő belépés feltételei

3.1 Iskolai előképzettség:

alapfokú iskolai végzettség

3.2 Alkalmassági követelmények

3.2.1 Foglalkozás-egészségügyi alkalmassági vizsgálat: szükséges

3.2.2 Pályaalkalmassági vizsgálat a szakirányú oktatás megkezdése előtt: nem szükséges

1.	Helyiségek: (tanterem, tanműhely, tanterem, adminisztrációs iroda, irattár stb.):	tanterem
2.	Eszközjegyzék ágazati alapoktatásra	Számítógép internetkapcsolattal • Projektor, nyomtató, szkennel • Irodai szoftverek • Bizonylatok • Irodatechnikai eszközök
3.	Eszközjegyzék szakirányú oktatásra	Árutároló és -bemutató berendezések • Árumozgató gépek, eszközök • Mérőeszközök • Hűtőberendezések • Vágóeszközök • Pénztárgép, POS terminál, kártyaleolvasó • Kódleolvasó • Elektronikus áruvédelmi eszközök és biztonsági berendezések • Formanyomtatványok, bizonylatok • Irodatechnikai eszközök • Hálózat • Számítógép internetkapcsolattal • Irodai szoftverek • Mobil alkalmazások • Ügyviteli szoftverek
4.	Egyéb speciális feltételek:	

A szakirányú oktatás szakmai kimeneti követelményei

Sor szám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvart viselkedésmódok, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
----------	-----------------------	-----------	-----------------------------------	---------------------------------

1.	Kereskedő és webáruházi technikusként elindítja és működteti a bolti és az e-kereskedelmi egységeket.	Ismeri a bolti és az ekereskedelmi vállalkozások alapításának, működtetésének feltételeit, előírásait.	Törekszik a tevékenységéhez legjobban illeszkedő vállalkozási forma megválasztására.	Önállóan képes vállalkozást alapítani és működtetni a jogszabályi előírások betartásával.
2.	Feltérképezi a piacon megtalálható különböző webáruházi rendszereket, és kialakítja állásfoglalását a bérlelésről vagy az egyedi webáruház létrehozásáról.	Pontosan megnevezi a különböző webáruházi rendszerek előnyeit és hátrányait.	Törekszik arra, hogy megvizsgálja ezeket a rendszereket pénzügyi és marketing szempontból egyaránt.	Felelősen dönt a számára legoptimálisabb webáruházi rendszer kiválasztásáról.
3.	Folyamatosan figyeli az aktuális vállalkozói hiteleket és pályázati felhívásokat.	Felismeri a pályázatokban rejlő lehetőségeket vállalkozása fejlesztéséhez.	Törekszik a pályázattal elnyert projekt tökéletes megvalósítására.	A pályázati elszámolást precízen végzi, annak tartalmáért, valódiságáért felelősséget vállal.
4.	Tanulmányozza az offline és az online világban működő kereskedelmi vállalkozások új kihívásait.	Azonosítja az új tereket és piacokat, az új kiskereskedelmi modelleket.	Nyitott az új kiskereskedelmi modellek elsajátítására, bevezetésére, mint pl. a hibrid tér, a	Önálló javaslatot fogalmaz meg a vezetőség felé az új stratégiai koncepciókkal és

			kiterjesztett valóság, okos kiskereskedelem stb.	trendekkel kapcsolatban.
5.	Kiszámolja és elemzi az áruforgalmi tevékenységet meghatározó mutatókat, amelyek a gazdálkodás eredményességét segítik.	Összefüggéseiben ismeri a likviditási mutatókat, a cashflow fogalmát, kimutatását, jelentőségét, a pénzügyi kimutatások eredményeit, a jövedelmezőségi mutatókat, a finanszírozási lehetőségeket. Értelmezi és felismeri a közöttük lévő logikai kapcsolatokat, összefüggéseket.	Motivált a vállalat gazdasági és marketing stratégiájának meghatározásában.	Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására, hogy a mutatók a tervezett szintet hozzák az eredményes működés érdekében és az alkalmazott stratégia sikerességében.

6.	Bolti és ekereskedelmi megrendeléseket vesz fel és készít, beszerzést végez, készletnyilvántartást vezet és értékesít.	Ismeri a vállalkozás áruforgalmi folyamatát, annak rendszerét, a megrendelések folyamatát, a készletpolitikáját, az ehhez alkalmazott készletnyilvántartó programokat, a leltározás folyamatát, az áruk eladásra való előkészítését, az eladótéri és weboldali elhelyezését, továbbá ismeri az értékesítési módokat és az értékesítés folyamatát.	Törekszik a megrendelések határidőre történő teljesítésére, a megfelelő készletnagyság biztosítására, annak ellenőrzésére, valamint motivált az eladások számának növelésében.	Munkahelyi vezetőjével egyeztetve dönt a készletállomány nagyságáról, a megfelelő raktárkezelői program alkalmazásáról, használatáról. A beszállítói partnerekkel együttműködik, új megoldásokat kezdeményez a termékek értékesítésében.
7.	Felméri és összeállítja a kereskedelmi egység áruválasztékát.	Megfelelő termékismerettel rendelkezik és felismeri az új termékek forgalmazásában lévő lehetőségeket, nyitott az újdonságok iránt.	Szem előtt tartja a termékeken található jelölések, az áruk címkéjén lévő információk pontos adattartalmát, a fogyasztói árak egyértelmű feltüntetését.	Betartja a fogyasztók tájékoztatásával kapcsolatos szabályokat, a speciális előírásokat.
8.	Meghatározza a létszám- és bérigazgatási, valamint a	Ismeri a bevételeket és költségeket, valamint ezen tényezők profitra gyakorolt hatását. Tudja	Törekszik az eredményes működésre, a profit maximalizálására.	Munkahelyi vezetőjével felelős döntéseket hoz a
	jövedelmezőségi mutatókat, a fizetendő adókat.	az adózással kapcsolatos előírásokat.		pénzügyi kockázatok csökkentése érdekében. Felelősen jár el az adózással kapcsolatos jogszabályi előírások betartásában.

9.	Megtervezi a vállalat számára legjobb elektronikus beszállítói rendszerek folyamatszervezését, logisztikáját, beszerzi az ehhez szükséges szoftvereket.	Részletesen ismeri a piacon jelenlévő leginnovatívabb technológiákat, szoftvereket, fulfillment webshop logisztikát, cégeket, a felhőalapú logisztikai platformokat.	Nyitott a legújabb e-kereskedelmi raktárlogisztika folyamatainak elsajátítására, a globális szemlélet kialakítására, a nemzetközi terjeszkedésre, a legjobb alvállalkozók, szolgáltatók, vagyis a 3PL (Third Party Logistics) felkutatására.	Vezetői irányítással kreatívan hozza meg döntéseit a vállalat számára leghatékonyabb logisztikai rendszer használatáról, a big data és mesterséges intelligencia (chatbot) alkalmazásáról, a fulfillment cégek igénybevételeéről.
10.	Felméri a kiskereskedelembe alkalmazott digitális technológiákat és azok szerepét a saját vállalatánál.	Ismeri a hagyományos digitális eszközöket, (pl. vonalkód, QR kód a termékeken, digitális polccímke, önkiszolgáló pénztárgépek, online pénztárgépek, interaktív információs táblák, click-and-collect, click-and-drive stb...).	Elkötelezett az új digitális technológiák tanulmányozása, bevezetése mellett, mint pl. a mobilapplikációk, mobiltelefonos fizetés, eladó- és kasszamentes boltok, dinamikus árazás, intelligens bevásárlókocsi, virtuális bevásárlókosár, tájékoztató szkennerek vásárlóknak, kiszolgáló robotok stb.	Munkahelyi vezetőjével egyeztetve dönt a hagyományos és az új digitális technológiák alkalmazásáról, új megoldásokat kezdeményezve, melyek a vállalat számára a leghatékonyabb előnyöket jelentik a piacon.
11.	Összeállítja a kereskedelmi vállalat számára leghatékonyabb	Ismeri az értékteremtés fogalmát, a vásárláshoz vezető utat, a „Brand” fogalmát, a piackutatás jelentőségét, a	Motivált az új trendek megismerésében a marketing területén, mint a	Önálló javaslatokat fogalmaz meg a vezetőség részére a

	marketing stratégiát.	marketingkommunikációs mixet, a direktmarketinget, az online marketinget, a gerillamarketinget, a B2B és B2C marketinget, a közösségi oldalak erőteljes szerepét az eladásban.	tartalomalapú marketing, értékesítés, perszónafókuszú megközelítés, vásárlói úton alapuló kommunikáció, konverzióalapú megközelítés, vagy a social media kihagyhatatlansága.	hagyományos és az új technikák alkalmazására, vagy a kettő kombinációjára.
--	-----------------------	--	--	--

12.	Részt vesz a különböző marketing akciók összeállításában, kampányok lebonyolításában, az árubemutatókon. Működteti a kereskedelmi vállalkozás törzsvásárlói rendszerét, az ehhez kapcsolódó nyilvántartásokat.	Tudja és érti a különböző promóciók, kampányok, akciók, hűségprogramok jelentőségét, eladásösztönző szerepét az értékesítésben.	Elkötelezett a kereskedelmi egységben, webáruházban meghirdetett akciók, törzsvásárlói programok sikeres lebonyolításában.	Önálló javaslatokat fogalmaz meg a vásárlói lojalitás elmélyítésére, új speciális kampányok szervezésére.
13.	Megvizsgálja az értékesítés hatékonyságát segítő tényezőket az értékesítési stratégia kialakításához a bolti és elektronikus kereskedelemben egyaránt.	Összefüggéseiben ismeri a stratégiák nehézségeit és gyenge pontjait, az optimalizálást, a "multichaneling"-többszatornás értékesítést, az elektronikus piacteret, annak formáit, az értékesítési módokat.	Kereskedelmi munkája során törekszik a legjobb stratégia kialakítására, a vállalat profiljához illő értékesítési mód(ok) kiválasztására.	Felismeri, ha nem megfelelő döntést hozott és képes az önkorrekcióra, szükség esetén vezetői segítséget vesz igénybe.
14.	Társalgási szinten kommunikál a választott idegen nyelven.	Ismeri a szakmájához kapcsolódó szakkifejezéseket.	Figyelemmel kíséri az új technológiák idegen nyelvű leírásait, melyet fel tud használni munkája során.	Folyamatosan képi magát a szakmai nyelvtanulásban
15.	Szakszerűen kezeli a pénztárgépet és a pénztárgép terminált.	Ismeri a POS alapú és az önkiszolgáló pénztárgépek működését, a pénztáros feladatait. Segítséget nyújt a vásárlóknak az önkiszolgáló pénztárgépek használatához	Törekszik a precíz és pontos munkavégzésre a kasszazónában.	Felelősséget vállal a pénzkezelési szabályzat előírásainak betartására.
16.	Kialakítja a bolti és a webáruházi fizetési lehetőségeket, a különböző fizetési módokat.	Részletesen ismeri a különböző fizetési módokat: készpénz, bankkártya, hitelkártya, utalvány, mobilfizetés, banki átutalás, utánvétes rendelés. PayPal, Barion, SimplePay. Felvilágosítást ad az érdeklődő vevők számára.	Nyitott az új fizetési módok elsajátítására, a kereskedelmi egységben történő alkalmazására.	Felelősséget vállal a kereskedelmi egységben történő szigorú fizetési előírások, szabályok betartására.

17.	Elkészíti az értékesítéshez szükséges fuvarokmányokat (szállítólevél), valamint a bizonylatokat (nyugta, számla).	Ismeri az okmányok és bizonylatok alaki és formai követelményeit, azok adattartalmát.	Törekszik az üzleti életben fontos szakszerű dokumentálásra.	Felelősséggel tartozik a kiállított bizonylat, okmány megfelelőségéért, a jogszabályi előírások betartásáért.
18.	Beszerzi a kereskedelmi vállalkozás típusának megfelelő különböző árumozgató gépeket (pl. béka, molnár kocsi stb.), berendezéseket (pl. hűtőgépek, mérlegek stb.) és egyéb eszközöket (árazó gép, digitális árcímke stb.) valamint a megfelelő szoftvereket.	Ismeri a kereskedelemben használatos árumozgató gépek, berendezések, szoftverek általános működését.	Törekszik a különböző árumozgató gépek, berendezések rendeltetésszerű és szakszerű használatára, a szoftverek megfelelő alkalmazására.	Munkáját a gépek kezelési utasításában foglaltak szerint és a munkavédelmi szabályok betartásával végzi és dokumentálja.
19.	Betartja a fogyasztóvédelmi törvényben foglaltakat, a fogyasztói érdekek védelmét, arról szabályszerűen tájékoztatja a vásárlókat.	Ismeri a fogyasztókat megillető jogokat, és az áruk forgalomba hozatalának kötelező előírásait.	Törekszik a kereskedelmi egység és a vevő szempontjából a leghatékosabb módon kezelni a fogyasztóvédelmi panaszokat.	Képes a hibák önálló javítására a panaszok és a reklamációk nagyfokú csökkentése érdekében.
20.	Szakszerűen kezeli a fogyasztói reklamációkat, visszajelzéseket,	Részletesen ismeri a különböző kommunikációs	Értékként tekint a vásárlóval való empatikus és	Felelősen jár el a fogyasztó kifogásaival kapcsolatban.

	jegyzőkönyvet vesz fel, tájékoztat a panaszkezelési és vitarendezési szabályzatról, az elállási jogról.	szituációknak megfelelő pozitív megoldásokat.	udvarias kommunikációra.	
--	---	---	--------------------------	--

21.	Alkalmazza a személyes adatok védelméről szóló előírásokat és elkészíti az ehhez kapcsolódó adminisztrációs feladatokat.	Ismeri az adatvédelemre vonatkozó legfontosabb alapfogalmakat, az adatkezelés feltételeit.	Önmagára nézve kötelező érvényűnek tekinti az adatok jogszerű kezelését.	Betartja és betartatja az adatvédelmi szabályokat.
22.	Munkája során alkalmazza a környezetvédelmi előírásokat.	Ismeri a hulladék és a veszélyes hulladék kezelésének módjait és szabályait, az aktuális környezetbarát megoldásokat, termékjelzéseket, nemzetközi jelöléseket.	Tevékenysége során értékként tekint a szelektív hulladékkezelésre, a környezet- és egészségtudatos gazdálkodásra, valamint a fenntarthatóságra.	Felelős a hatáskörén belüli környezetvédelmi és egészségügyi előírások betartásáért.
23.	Munkája során alkalmazza a munka-, tűz- és balesetvédelmi, előírásokat. Kezeli a rendkívüli eseményeket.	Ismeri a baleseti veszélyforrásokat, tudja mi a teendő baleset esetén. Ismeri a munkavédelmi előírásokat a kereskedelem területén.	Törekszik a biztonságos és precíz munkavégzésre.	Felelős a hatáskörén belüli munka-, tűz-és balesetvédelmi szabályok betartásáért.
24.	Betartja a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmára vonatkozó jogi szabályozást és annak megfelelő szakmai gondossággal jár el.	Ismeri a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat folytatásának fogyasztóvédelmi, illetve versenyjogi vonatkozásait.	Törekszik az értékesítéssel vagy eladásösztönzéssel közvetlen kapcsolatban álló magatartása, munkája, reklám illetve marketing tevékenysége vagy egyéb kereskedelmi kommunikációja során a vevő érdekeinek tiszteletben tartására.	Felelős a hatáskörén belül a tisztességes kereskedelmi gyakorlat szabályainak betartásáért.

TANULÁSI TERÜLETEK RÉSZLETES SZAKMAI TARTALMA megtekinthető:

<https://akkreditativizsgaztatas.ikk.hu/kkk-ptt>

A tanulási területekhez rendelt tantárgyak és témakörök óraszámja évfolyamonként

2025-2026. tanévben beiratkozott tanulókra vonatkozó - a 9.A osztályra												
Számszám azonosító száma: 5 0416 13 03 Kereskedő és webáruházi technikus												
Technikai képzés közismereti oktatással												
Évfolyam		9. évfolyam		10. évfolyam		11. évfolyam		12. évfolyam		13. évfolyam		A képzés összes óraszámja
Tantárgy neve	Elmélet/ Gyakorlat	Éves óraszám	Heti óraszám	Éves óraszám	Heti óraszám	Éves óraszám	Heti óraszám	Éves óraszám	Heti óraszám	Éves óraszám	Heti óraszám	
Magyar nyelv és irodalom	E	144	4	180	5	144	4	124	4	0	0	592
Angol nyelv	E	180	5	144	4	108	3	124	4	0	0	556
Matematika	E	180	5	144	4	144	4	124	4	0	0	592
Történelem	E	108	3	108	3	108	3	93	3	0	0	417
Állampolgári ismeretek	E	0	0	0	0	0	0	31	1	0	0	31
Digitális kultúra	E	36	1	36	1					0	0	72
Testnevelés	E	144	4	144	4	108	3	93	3	0	0	489
Osztályfőnöki	E	36	1	36	1	36	1	31	1	31	1	170
Kötelező komplex természettudományos tantárgy	E	108	3	0	0	0	0	0	0	0	0	108
Agazathoz kapcsolódó tantárgy: földrajz	E	0	0	72	2	72	2	0	0	0	0	144
Honvédelem	E	36	1	0	0	0	0	0	0	0	0	36
Pénzügyi és vállalkozási ismeretek	E	0	0	36	1	0	0	0	0	0	0	36
Összes közismereti óraszám		972	27	900	25	720	20	620	20	31	1	3243
Összes szakmai bázis tárgyak		252	7	324	9	504	14	504	14	1022,5	33	2606,5
Munkavállalói ismeretek	E	18	0,5									18
Munkavállalói idegen nyelv	E									62	2	62
Gazdasági ismeretek	E	108	3	108	3							216
Gazdasági ismeretek	GY											0
Vállalkozások működése	E			72	2							72
Vállalkozások működése	GY											0
Kommunikáció	E	36	1	72	2							108
Kommunikáció	GY											0
Digitális alkalmazások	E	90	2,5	72	2							162
Digitális alkalmazások	GY											0
Kereskedelem alapjai	E					18	0,5	54	1,5	62	2	134
Kereskedelem alapjai	GY					90	2,5	108	3	62	2	260
Terméktudomány	E					36	1	36	1	62	2	134
Terméktudomány	GY					90	2,5	72	2			162
Vállalkozási ismeretek	E									77	2,5	77
Vállalkozási ismeretek	GY									62	2	62
Kereskedelmi gazdaságtan	E					108	3	54	1,5	31	1	193
Kereskedelmi gazdaságtan	GY					36	1	36	1	77,5	2,5	149,5
Digitalizáció	E					36	1	72	2	62	2	170
Digitalizáció	GY											0
Webáruház működése	E									93	3	93
Webáruház működése	GY									93	3	93
Jogi ismeretek	E									62	2	62
Jogi ismeretek	GY											0
Marketing alapjai	E					54	1,5	36	1			90
Marketing alapjai	GY					36	1	36	1			72
Marketing kommunikáció	E									124	4	124
Marketing kommunikáció	GY									93	3	93
Egyébfontos szakmai gyakorlat						140		140				280
Összesen szakmai elmélet		252	7	324	9	252	7	252	7	635	20,5	1715
Összesen szakmai gyakorlat		0	0	0	0	392	7	392	7	387,5	12,5	1171,5
Összes szakmai óraszám		252	7	324	9	644	14	644	14	1022,5	33	2886,5
Összes óraszám (közismeret és szakmai)		1224	34	1224	34	1364	34	1264	34	1053,5	34	6129,5

