

**ПРОФЕСИОНАЛЕН ПРОФИЛ
НА ПРОФЕСИЯТА
„КОНСУЛТАНТ – ПРОДАЖБИ НА МЕДИЦИНСКИ ИЗДЕЛИЯ, ПОМОЩНИ ТЕХНОЛОГИИ И ТЪРГОВИЯ С ХРАНИТЕЛНИ
ДОБАВКИ“**

1. Ниво по ЕКР/ НКР – 3/4

2. Минимално входящо образователно и квалификационно равнище – средно образование.

3. Професионална реализация:

Работа на длъжности (професии), включени в единични групи 5223 “Продавач-консултанти”, както и други подобни, допълнени при актуализиране на НКПД- 5223-2001 Продавач-консултант, 5223-2002 Асистент продавач, 5221-3001 Управител, търговия на дребно (доставки по домовете), 5221-3003 Собственик, малък магазин;

4. Основни трудови дейности

„Консултантът - продажби на медицински изделия, помощни технологии и търговия с хранителни добавки“ е квалифициран специалист, който посредничи между фирмите и клиентите, като осъществява цялостния процес на продажба и съдейства за изграждане на търговски връзки, включително и по електронен път.

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

Основните му трудови дейности са свързани със:

- работа с клиенти, включително и хора с различни увреждания;
- работа с търговска документация (финансово-счетоводни документи, указания за употреба и съхранение и др.);
- работа с информационни и комуникационни технологии.

Той трябва да умеє да организира и управлява работното си място по основните трудови дейности, да извършва качествено продажби и да консултира индивидуално според нуждите различните видове клиенти.

Предвид спецификата на продуктите, които предлага, трябва да познава и различава различните видове увреждания. Консултантът осъществява ефективна комуникация с клиентите, включително и с хора различни увреждания.

Предлага медицински изделия и помощни технологии в съответствие с нуждите на клиента, като предоставя на клиента актуална информация за безопасна експлоатация и употреба на медицинските изделия и помощните технологии в зависимост от уврежданията, за които са предназначени.

Консултантът, специализиран в продажбите на хранителни добавки, е необходимо да познава видовете добавки, да разпознава рисковите ситуации в процеса на трудовата дейност и да спазва правилата за здравословни и безопасни условия на труд и изискванията за опазване на околната среда.

Консултантът познава и съхранява стоките по начин, който позволява запазването техните характеристики и качества. Ежедневно изготвя и попълва финансово-счетоводни документи и документи, свързани с документооборота във фирмата.

Консултантът, който осъществява продажби по електронен път, трябва да познава основните изисквания за продажби през интернет. Профилира клиентите при онлайн търговията на база на критерии за разпространение и организация на доставките и доставчиците, рационално използва съществуващите системи за он-лайн заплащане като умеє да използва устройствата и програмите от дадена компютърна система.

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

Консултантът работи в тясно сътрудничество с други отдели и екипи, като счетоводство и маркетинг.

5. Отговорности при изпълнението на трудовите дейности:

Основните отговорности на консултанта включват идентифициране и посрещане на нуждите на клиентите, предоставяне на подробна и актуална информация за продуктите, които се предлагат, владеене на различните техники за продажба, предоставяне на персонализирано обслужване на клиентите, създаване и поддържане на доверие в клиентите, водене на документацията, свързана с продажбите. Редовно актуализират своите знания за продуктите, които предлагат и усъвършенстват и развиват своите професионални компетентности. Консултантите обработват поръчките на клиентите своевременно, по предварително подготвен график. Той трябва да бъде прецизен относно качеството на своята работа. Като част от работен екип, трябва да създава добри взаимоотношения, да бъде коректен и лоялен към фирмата и клиентите. Необходимо е редовно да актуализира знанията си за продуктите, както и да усъвършенства и развива техниките за оптимизиране продажбите на медицински изделия, помощни технологии и хранителни добавки, ориентирани към потребителя.

Консултантът използва и прилага превантивни мерки за съхраняване на здравето на клиента предвид спецификата на медицинските изделия и помощните техническите средства за хората с увреждания.

6. Особености на условията на труд

Консултантът работи в съответствие с трудовото законодателство. При необходимост, провежда консултации на място при клиента.

Той може да упражнява професията като наето или самонаето лице. Предвид на работата му, свързана и с клиенти с различни видове увреждания, е необходимо да притежава отлични междуличностни умения, умения за справяне с проблеми, да решава проблеми и своевременно да предотвратява конфликтни ситуации. В работата е необходимо да изгражда доверие в клиента. Трябва да осъществява ефективна комуникация, като предава ясно и точно необходимата информация относно продуктът, който предлага.

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

7. Оборудване, материали и инструменти

Консултантът работи на закрито, основно в помещения –търговски обекти, предназначени за извършване на продажби на медицински изделия, помощни технологии и търговия с хранителни добавки.

Той трябва да разполага с всички необходими материали, обезпечаващи качествено извършване на процеса на продажби – актуална информация от фирмени каталози на фирмите производители и вносители на медицинска техника, справочна литература, компютър с интернет, касов апарат, търговска документация - финансово-счетоводни документи и др. За осъществяване на електронна търговия трябва да разполага със съответни програми от дадена компютърна система

8. Изисквания за упражняване на професията, определени в законови и подзаконови актове (здравословно състояние, правоспособност и др.)

Предвид специфичната работа свързана с консултиране на клиенти и осъществяването на ефективни продажби, консултантът е препоръчително да няма езиково-говорни и зрителни нарушения и увреждания на слуха.

9. Знания, умения и компетентности – Приложение 1 - Таблица, съдържаща целите, резултатите от ученето по отделните модули

Приложение 1

Модул: М1 Въведение и насоки за превенция на здравето

Резултати от ученето	Знания	Умения	Компетентности
1. Политика на Европейската комисия за	1. Познава характеристиките на здравните системи в ЕС	1. Спазва и прилага Европейската и национална нормативна уредба.	1. Социално отговорен е при работа със субектите в

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>свободно движение на специалисти по здравни грижи ;</p> <p>2. Системи на здравеопазване в Европа;</p> <p>3. Превантивни мерки при здравните грижи</p>	<p>3. Финансирането на системата за здравни грижи в Европа</p> <p>4. Хармонизация на системата на здравеопазването</p> <p>5. Участници в различните системи на здравеопазване</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правителствата • Частни застрахователни фондове • Пациентите • Доставчиците на здравни грижи. • Пациент - лекар партньорство • правоотношения <p>6. Икономическите и социални измерения</p> <p>7. Справедливост, достъпност и ефективност</p> <ul style="list-style-type: none"> • Универсален достъп до здравни услуги, независимо от способността да се плати <p>8. Социална отговорност на НС професионалисти</p> <p>9. Предвидените промени в европейските системи на здравеопазване в следващите години</p> <p>10. Социално здравно осигуряване</p> <p>11. Препоръки за превенция на здравето</p>	<p>2. Различава здравните системи в ЕС.</p> <p>3. Работи успешно със субектите в системата на здравеопазването.</p> <p>4. Спазва финансовата дисциплина</p> <p>5. Предоставя консултации при спазване стандартите за качество.</p>	<p>системата на здравеопазването.</p> <p>2. Отговорен е за качествено изпълнение на своите задължения.</p> <p>3. Спазва конфиденциалност, проявява дискретност и се отнася с уважение към клиентите.</p>
<p>Модул: М2 ЕС и Националната законодателна рамка (Нормативна уредба)</p>			
<p>1. Законодателството за пускането на пазара на хранителни добавки и медицински изделия в</p>	<p>1. Европейското законодателство за хранителните добавки</p> <p>2. Националното законодателство, за</p>	<p>1. Прилага законодателството относно пазара на хранителни добавки и медицински изделия в Европа и на национално ниво.</p>	<p>1. Познава и стриктно прилага в своята работа нормативната уредба регламентираща търговията с хранителни добавки и</p>

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>Европа</p> <p>2. Законодателство на национално ниво относно хранителни добавки,</p> <p>3. Специализирано законодателство за хранителните добавки</p> <p>4. Специализирано законодателство за медицински изделия</p>	<p>всяка страна, за пускането на пазара на хранителни добавки</p> <p>3. Европейското законодателство за пускането на пазара на медицински изделия</p> <p>4. Национално законодателство, за всяка страна, за пускането на пазара на медицински изделия;</p> <p>5. Има базови познания за състава на хранителните добавки и биохимичните процеси в човешкия организъм,</p> <p>6. Познава медицинските изделия, видове, приложение</p> <p>7. Хранене и диететика - основни понятия;</p> <p>8. Състав на храните – основни понятия</p>	<p>2. Съпоставя хранителните добавки по състав, предназначение и приложение.</p> <p>3. Предлага медицински изделия на клиентите спрямо предписанията от компетентните органи.</p>	<p>медицински изделия</p>
<p>Модул: М3 Търговия с медицински изделия, помощни технологии</p>			
<p>1. Основни принципи на търговията за организиране и провеждане на търговията с медицински изделия /помощни технологии за клиенти с увреждания.</p> <p>2. Ценообразуване на стоките и продуктите, които предлагат.</p> <p>3. Видове търговски</p>	<p>1. Основни принципи на търговия</p> <p>2. Видове търговски сделки</p> <p>3. Цена и ценообразуване</p> <p>4. Методи за презентирание на продукти</p> <p>5. Методи за оптимизиране на продажбите</p> <p>6. Получаване на стоки и тяхното съхранение</p> <p>7. Методи за управление на складираните стоки;</p>	<p>1. Ползва подходящи методи, гарантиращи продажби;</p> <p>2. Организира правилно и извършва в съответствие с изискванията търговия с медицински изделия/ помощни технологии за клиенти с увреждания.</p> <p>3. Ефективно промотира (представя) предлаганите продукти;</p> <p>4. Изготвя оферти, взема поръчки и запитвания, като съблюдава правилата в търговията;</p>	<p>1. Съхранява стоки по начин, който позволява запазването техните характеристики и качества</p> <p>2. Предлага медицински изделия и помощни технологии в съответствие с индивидуалните нужди на клиента</p> <p>3. Извършва рентабилни сделки</p> <p>4. Проучва пазара и консултира клиентите;</p> <p>5. Изпълнява стриктно</p>

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>сделки</p> <p>4. Атрактивно промотиране на продукти и начини за тяхното правилно експлоатиране</p> <p>5. Бизнес етикет, изготвяне на оферти, вземане на поръчки и запитвания.</p> <p>6. Медицински изделия и помощни технологии, представени в категории на хората с различни увреждания.</p>	<p>8. Изисквания за изготвяне на оферти;</p> <p>9. Изисквания за осъществяване на поръчки и запитвания.</p> <p>10. Познания за медицинско изделия и помощна технология</p> <p>11. Видове медицински изделия / помощни технологии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - за клиенти с нарушена мобилност (видове протези, патерици, колички, проходилки и др.) - за клиенти със зрително затруднени видове - за трудоустроени клиенти ; - за клиенти с речеви увреждания ; - за клиенти със скрити увреждания (заболявания) 	<p>5. Предлага медицински изделия в съответствие с нуждите на клиента, информира го за потенциалните рискове, които могат да възникнат в резултат от употреба на неподходящи средства;</p> <p>6. Извършва финансови операции, свързани с разплащания</p> <p>7. Работи информационни и комуникационни технологии</p>	<p>финансови операции, свързани с разплащания за осъществените продажби</p> <p>6. Работа с информационни и комуникационни технологии в трудовата си дейност</p>
<p>Модул: М4 Търговия с хранителни добавки</p>			
<p>1. Хранителни добавки - видове, състав, по преработка и ограничения на Хранителни добавки</p> <p>2. Законодателството областта на търговията с хранителни добавки</p>	<p>1. Познава хранителни добавки – видове, класификации, предназначение, забрани, специфични характеристики, витамини, хранителните елементи – минерали, аминокиселини и протеини, мастни киселини, фитохимикали, билки, добавки и подсладители;</p> <p>2. Знае основна медицинска терминология, свързана с хранителни добавки продукти.</p> <p>3. Изисквания към състав, допустимост на добавки,</p>	<p>1. Комуникира ефективно с клиентите при представяне на хранителни добавки, продукти и услуги;</p> <p>2. Прилага изискванията за защита на потребителя;</p> <p>3. Съхранява добавките по начин, по който се поддържа качеството им;</p> <p>4. Практически може да разбира хранителните добавки, тяхното въздействие, химически състав, биохимична роля и функция, клинични проучвания, нежелани реакции и др.</p> <p>5. Осъществява технически презентации или демонстрации за продуктите или за</p>	<p>1. Познава клиничните показания и потенциалните рискове от най-често използваните хранителни добавки</p> <p>2. Описва ключовите разпоредби на ЕС за хранителни добавки и как те влияят за безопасността на пациентите.</p> <p>3. Консултира при определяне на нуждата им от продукта или услугата</p> <p>4. Работи с клиенти след продажбата как правилно да се прилага на продукта или услугата.</p>

	<p>витамини и минерални източници и използването;</p> <p>4. Общи и специфични изисквания за етикетиране на хранителните добавки;</p> <p>5. Изисквания за търговия с хранителни добавки;</p> <p>-</p>	услугите.	
Модул: М5 Комуникация и работа с клиенти с увреждания			
<p>1. Видове увреждания и трудностите, които те могат да причинят</p> <p>2. Комуникация с хората с увреждания</p> <p>3. Справяне с конфликтни ситуации</p>	<p>1. Познава видовете увреждания - зрителни, слухови, речеви, скрит, мобилност и затруднения с обучението.</p> <p>2. Познава използваната терминология за ефективна комуникация с клиентите с различни увреждания</p> <p>3. Познава техники за справяне с конфликтни ситуации.</p> <p>4. Знае изискванията за осъществяване на ефективни вербални и невербални контакти с клиенти с различни увреждания.</p> <p>5. Познава етичните изисквания за обслужване на хората с различни увреждания, отношение към тях, ясна комуникация свързана със зачитане на достойнството на клиентите с различни</p>	<p>1. Различава различните видове увреждания, т.е. зрителни, слухови, речеви, скрит, мобилност и затруднения с обучението.</p> <p>2. използва подходяща терминология за ефективна комуникация с клиентите с увреждания.</p> <p>3. Подготвя достъпни писмени материали, устни указания на клиентите с различни увреждания.</p> <p>4. Справя се с конфликтни ситуации.</p> <p>5. Създава ефективни вербални и невербални контакти с клиенти с увреждания.</p> <p>6. Предоставя достъпни и надеждни услуги на клиентите с различни увреждания.</p> <p>7. Избира подходяща стратегия</p>	<p>1. Познава и различава различните видове увреждания;</p> <p>2. Осъществява ефективна комуникация с клиентите с увреждания;</p> <p>3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>

	увреждания 6. Познава изискванията за разрешаване на конфликти.	при обслужване на клиенти с различни увреждания.	
--	--	--	--

Модул: М6 Управление на продажбите умения (организация и умения в търговията)

1. Организаторски умения 2. Психологически знания и умения 3. Представяне и предлагане на стоки и услуги	1. Познава етапите на успешна търговска дейност (търговска концепция, 2. Проучване, промотиране, мотивиране, оценка на резултати, критерии за оценка на успех, комуникация с клиента, психология на клиента и неговото предразполагане и др.)	1. Прилага общи икономически, правни и отчетни 2. Прилага специфични икономически знания при сделки 3. Прилага в консултирането и промотирането на продукти социална ангажираност и съпричастност 4. Използва информационни и комуникационни технологии за работа с отчетни документи	1. Прилага общи икономически, правни и отчетни 2. Прилага специфични икономически знания при сделки 3. Проявява социална ангажираност и съпричастност при сделки 4. Работи с информационни и комуникационни технологии при подготовката и попълването на отчетни документи
--	--	--	---

Модул: М7 Умения за предприемачество (Предприемачески умения)

1. Предприемачески	1. Притежава основни знания за:	1. Организира дейността в	1. Работи самостоятелно и в екип
--------------------	---------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>умения</p> <p>2. Организация на предприятието</p> <p>3. Документация-финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа</p> <p>4. Стопански операции</p> <p>5. Планиране на дейността на предприятието</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнес цели и управление на предприятие; - Доходност - Възвращаемост на капитала / на инвестициите; - Ликвидност - Производителност - Счетоводство - Годишен финансов отчет; 3. Функция и структура на баланса; 4. Активи <ul style="list-style-type: none"> - Капитал и пасиви - Инвентаризация / Запаси за приходите и разходите и - Стъпки на П и Р - Анализ на П и Р - Натрупани резерви 5. Амортизация 6. Капиталови разходи; 2. Познава изискванията за анализ на финансови отчети и за отчитане на разходите 3. Притежава основни познания по въведение в търговското право, правни форми на организация на бизнеса, търговска несъстоятелност; 3. Познава цели, методи и инструменти на изготвяне на бизнес план дизайн; 4. Притежава знания по основи на 	<p>съответствие законовите изисквания</p> <p>2. Правилно работи с видовете документация - финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа;</p> <p>3. Използва методите за маркетингово проучване и позициониране на стоката на пазара;</p> <p>4. Прилага технологии и механизми за осъществяване на стопанските операции</p> <p>5. Изготвя и попълва документи, свързани с дейността и документооборота в предприятието.</p> <p>6. Организира и управлява своята дейност по продажби и консултиране (маркетинг и продажби),</p>	<p>2. Стриктно попълва видовете документация - финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа; за маркетингово проучване и позициониране на стоката на пазара</p> <p>3. Прилага технологията и механизмите за осъществяване на стопанските операции</p> <p>4. Изготвя и попълва документи, свързани с дейността и документооборота</p> <p>5. Отчита влиянието на факторите на външната и вътрешната среда (нормативни, икономически и организационни) върху развитието на предприятието</p> <p>6. Организира и управлява работното си място по дейности продажби и консултиране</p>
--	---	---	--

	<p>бизнес план проектирането; стъпки в планирането на проекта, анализ на предприятието, конкурентен анализ, маркетинг</p> <p>5. Притежава знания за видовете клиенти, пазарни проучвания, продуктова политика, ценова политика, специфични методи и инструменти на политиката на Общността, реклама, търговски взаимоотношения, успешни продажби, фази на процеса на комуникация при продажбите, фази на процеса на продажби и преговори, продажби на корпоративни клиенти, основни на инвестиционни анализи, методи инвестиционен анализ.</p> <p>6. Притежава основни знания за финансово планиране -инструменти за финансово планиране, за финансиране</p> <p>7. Познава основните принципи на трудовото законодателство</p> <p>8. Предоставяне на практически съвети и оплаквания.</p>		
Модул: М8 Електронна търговия			
<p>1. Електронна търговия</p> <p>2. Организация,</p>	<p>1. Знае основните определения и особености на електронната търговия (вкл. Електронна търговия бизнес модели).</p>	<p>1. Придобиване на основни познания за същността на електронната търговия.</p> <p>2. Възможност за опознаването</p>	<p>1. Извършва електронна търговия при стриктно спазване на специфичните изискванията за</p>

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>управление и отчетност при електронната търговия</p> <p>3. Особенности при електронната търговия</p>	<p>2. Има знания за възникване и развитието на електронната търговия.</p> <p>3. Познава бизнес - приложенията за настройка на уеб-магазин.</p> <p>4. Познава изискванията за обработване на данните и тяхната защитата;</p> <p>5. Знае как се създава клиентски профил (профил на клиента) в електронната търговия с медицински изделия , помощни технологии и хранителни добавки .</p> <p>6. Зае етапите за организиране на електронната търговия - избор на канали за дистрибуция; избор на доставчици; изготвяне на поръчки.</p> <p>7. Познава платежните системи и техните предимства и недостатъци.</p> <p>8. Познава националните, европейските и световни регулации на електронната търговия</p> <p>9. Описва структурата и компонентите на добре функциониращ търговски уеб сайт.</p> <p>10. Посочва примери за търговски уеб сайтове</p> <p>11. Притежава основни знания за принципите на специфични инструменти, техники и методи, прилагани в електронната търговия.</p>	<p>теоретични и практически въпроси на провеждане на електронната търговия по интернет и интернет.</p> <p>3. Възможност за изследвания, открива и избере най-подходящите изчислителни инфраструктури.</p> <p>4.</p> <p>5. Възможност за създаване на профили на точен клиент, въз основа на предварително определени критерии</p> <p>6. Възможност за избор на каналите за разпространение и да избере надеждни доставчици, както и да организира поръчки</p> <p>7. Прави сравнение на съществуващите системи за он-лайн плащане и взема решение относно тяхната използваемост</p>	<p>работа .</p> <p>2. Създава профили на клиенти, на база критерии за разпространение и организация на доставките и доставчиците за използване рационално съществуващите системи за он-лайн плащане</p> <p>3. Прецизно използва устройствата и програмите от дадена компютърна система</p>
Модул: М9 Стаж (Производствена практика - чиракуване)			
<p>Личностното развитие и професионално усъвършенстване на</p>	<p>4. Личностно развитие чрез укрепване на находчивост, решаване на проблеми умения, самочувствие, самодисциплина и чувство на</p>	<p>1. Консултиране и работа с клиенти (хора с увреждания)</p> <p>2. Работа с търговска документация (финансово-счетоводни</p>	<p>1. Работа с клиенти (хора с увреждания)</p> <p>2. Работа с търговска документация (финансово-</p>

Този проект (540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP) е частично финансиран от Европейската комисия. Настоящата публикация излага само възгледите на автора, като Комисията не носи отговорност за изчерпателността и верността на информацията, посочена тук, нито за възможните начини за нейната употреба.

<p>по професията „Консултант на продажби на медицински изделия, помощни технологии и маркетинг на хранителни добавки“</p>	<p>отговорност 5. Усъвършенстване на работата след теоретичното обучение</p>	<p>документи) 3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>	<p>счетоводни документи) 3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>
---	--	---	--