

## ***Prekybos sektoriaus profesinis standartas***

*Kvalifikacijų tyrimo ataskaita*

*Rengėjai:*

Aida Mačerinskienė  
Laurynas Vilimas  
Elzė Rudienė  
Neringa Miniotienė  
Virginija Vaitiekienė  
Laimutė Pilkauskienė  
Danutė Banionytė  
Taurijus Tamošaitis  
Raimundas Šestakas  
Liudvika Jakučiūnienė  
Daiva Andriušaitienė

*Profesinis standartas rengiamas įgyvendinant iš Europos Sąjungos struktūrinių fondų lėšų bendrai finansuojamą projektą „Lietuvos kvalifikacijų sistemos plėtra (I etapas)“ (projekto Nr. 09.4.1-ESFA-V-734-01-0001).*

## Turinys

ĮVADAS .....	3
1. PREKYBOS SEKTORIAUS APIBŪDINIMAS.....	4
2. PREKYBOS SEKTORIAUS ĮMONIŲ, KURIOSE TIRTOS PROFESINĖS VEIKLOS, VYKDANT KVALIFIKACIJŲ TYRIMĄ, SĄRAŠAS.....	13
3. PREKYBOS SEKTORIAUS ĮMONĖSE TIRTOS PAREIGYBĖS .....	15
4. PREKYBOS SEKTORIAUS KVALIFIKACIJŲ SĄRAŠAS.....	17
5. TARPSEKTORINIŲ KVALIFIKACIJŲ SĄRAŠAS .....	28
6. PREKYBOS SEKTORIAUS KVALIFIKACIJŲ TYRIMO DUOMENŲ ANALIZĖS LENTELĖS .....	29

## IVADAS

Lietuvos verslo konfederacija, bendradarbiaudama su Kvalifikacijų ir profesinio mokymo plėtros centru ir siekdama įgyvendinti projektą Nr. 09.4.1-ESFA-V-734-01-0001 „Lietuvos kvalifikacijų sistemos plėtra (I etapas)“, 2017 m. spalio 26 d. su VšĮ Inovacijų ir kompetencijų ugdymo institutu, jungtinės veiklos pagrindu veikiančiu kartu su UAB ETKC ir UAB „ULA Technologies“, pasirašė Prekybos sektoriaus profesinio standarto rengimo paslaugų teikimo sutartį NR. 0001KP-SUT-01.

Remiantis sutartimi, Paslaugų teikėjas rengia Prekybos sektoriaus profesinį standartą (toliau – Standartas).

Standarto rengimas susideda iš 3 etapų.

Šioje ataskaitoje pristatomi pirmojo Standarto rengimo etapo rezultatai:

- prekybos sektoriaus apibūdinimas;
- prekybos sektoriaus įmonių, kuriose tirtos profesinės veiklos, sąrašas;
- tirtos prekybos sektoriaus pareigybės ir jų pagrindimas;
- Prekybos sektoriaus kvalifikacijų sąrašas;
- tarpsektorinių kvalifikacijų sąrašas;
- kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelės.

Kvalifikacijų tyrimas buvo vykdomas ir ši ataskaita rengiama vadovaujantis:

- 1) Profesinio standarto rengimo metodika;
- 2) Konsultacine medžiaga profesinio standarto rengėjams;
- 3) Ekonominės veiklos rūšių klasifikatoriumi, patvirtintu Statistikos departamento prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės generalinio direktoriaus 2007 m. spalio 31 d. įsakymu Nr. DĮ-226 „Dėl Ekonominės veiklos rūšių klasifikatoriaus patvirtinimo“ (toliau – EVRK 2);
- 4) Lietuvos profesijų klasifikatoriumi LPK 2012, patvirtintu Lietuvos Respublikos ūkio ministro 2013 m. kovo 6 d. įsakymu Nr. 4-171 „Dėl Lietuvos profesijų klasifikatoriaus LPK 2012 patvirtinimo“, kartu su vėlesniais papildymais (toliau – LPK);
- 5) Lietuvos kvalifikacijų sandaros aprašu, patvirtintu Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2010 m. gegužės 4 d. nutarimu Nr. 535 „Dėl Lietuvos kvalifikacijų sandaros aprašo patvirtinimo“ (toliau – LTKS).

Atliekant kvalifikacijų tyrimą – profesinių veiklų analizę – buvo apklausti prekybos sektoriaus lygmens ekspertai, veikiančių įmonių atstovai, analizuojami jų pateikti dokumentai (informacija apie pareigybes, joms priskirtos funkcijos, asmens būtini gebėjimai, asmeninės kompetencijos, norminiai dokumentai, kuriais vadovaujantis dirbama).

Kvalifikacijų tyrimo metu surinkta informacija apie profesines veiklas susisteminta, apibendrinta ataskaitoje pateikiamose kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėse.

# 1. PREKYBOS SEKTORIAUS APIBŪDINIMAS

## Prekybos sektoriaus samprata ir pagrindiniai dokumentai

*Prekyba* – procesas, apimantis visas ūkio sritis. Tai savanoriški prekių ir (arba) paslaugų mainai tarp kelių ar daugiau ūkio subjektų (gamintojų, pardavėjų, vartotojų). *Didmeninė prekyba* arba *prekyba urmu* – prekių pardavimas pirkėjams, kurie prekes parduoda mažesniais kiekiais. *Mažmeninė prekyba* – prekyba asmeninio arba namų ūkio vartojimo prekėmis mažais kiekiais. Mažmenine prekyba užsiimančios įmonės (pvz., parduotuvės) ar asmenys perka prekes dideliais kiekiais tiesiai iš gamintojo arba didmenine prekyba užsiimančių įmonių ir parduoda jas mažais kiekiais bei didesnėmis kainomis galutiniam vartotojui.

Plačiąja prasme prekyba apima tiek vartotojui parduodamas prekes, tiek jam teikiamas paslaugas. Šiame Standarte *prekybos* samprata siauresnė, apimanti prekybą prekėmis (ekonominėmis gėrybėmis). Su prekybos paslaugomis susijusios kvalifikacijos taip pat aprašomos ir kitų ūkio sektorių profesiniuose standartuose (automobilių remonto paslaugos – Mašinų ir įrangos gamybos, techninės priežiūros ir remonto sektoriaus profesiniame standarte, apgyvendinimo – Apgyvendinimo ir maitinimo sektoriaus profesiniame standarte ir kt.). Šiame Standarte tarptautinė prekyba kaip atskiras prekybos segmentas ar rūšis neišskiriama.

Teisinė bazė, reglamentuojanti vidaus prekybą, apima pagrindinius teisės aktus, reglamentuojančius <sup>1</sup>:

- mažmeninę prekybą;
- Lietuvos Respublikoje parduodamų prekių ženklavimo reikalavimus;
- prekybą alkoholio produktais;
- tabako gaminių prekybą;
- reklamą;
- netauriųjų metalų laužo ir atliekų supirkimą;
- mokėjimus pagal komercinius sandorius.

## Prekybos sektoriaus veiklos pagal EVRK 2

Prekybos sektoriaus profesiniame standarte numatyta aprašyti kvalifikacijas, priskiriamas G, L ir N sekcijų ekonominėms veikloms pagal EVRK 2 (žr. 1 pav.).

G SEKCIJA: DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOciklŲ REMONTAS			L SEKCIJA: NEKILNOJAMOJO TURTO OPERACIJOS	N SEKCIJA: ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA	
45.1	46.1	47.1	<del>68.1</del>	77.1	82.1
45.2	46.2	47.2	68.2	77.2	82.2
45.3	46.3	47.3	68.3	77.3	82.3
45.4	46.4	47.4		77.4	82.9
	46.5	47.5			
	46.6	47.6			
	46.7	47.7			
	46.9	47.8			
		47.9			

1 pav. Prekybos sektoriaus profesinio standarto ekonominės veiklos pagal EVRK 2  
(Šaltinis: parengta autorių pagal EVRK 2)

<sup>1</sup> Prieiga per internetą <https://ukmin.lrv.lt/lt/veiklos-sritys/verslo-aplinka/prekyba/vidaus-prekyba>.

1 paveiksle pilka spalva pažymėti į Standartą įtrauktų ekonominių veiklų grupių laukeliai, balta – į Standartą neįtrauktų veiklų laukeliai.

*G sekcija: DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS:*

45 skyrius. Variklinių transporto priemonių ir motociklų didmeninė ir mažmeninė prekyba bei remontas.

*Prekės: variklinės transporto priemonės, motociklai, atsarginės dalys, pagalbiniai reikmenys.*

*Į prekybos sektorių neįtraukiama G sekcijos 45 skyriaus 45.2 ekonominių veiklų „Variklinių transporto priemonių techninė priežiūra ir remontas“ grupė.*

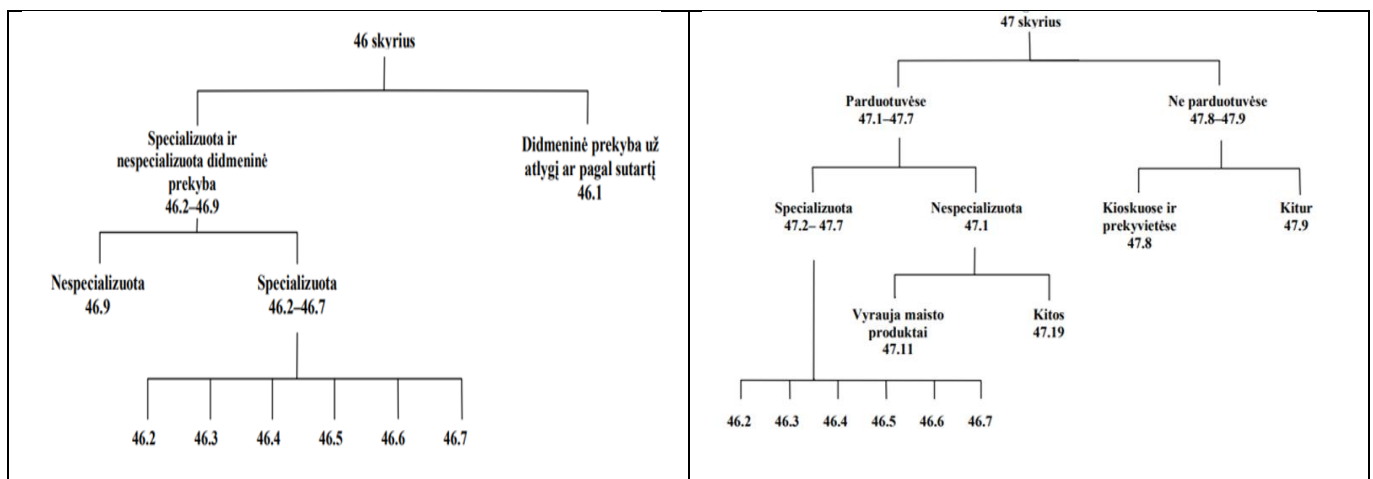
46 skyrius. Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais.

*Prekės: visų rūšių maisto ir ne maisto prekės.*

47 skyrius. Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.

*Prekės: visų rūšių maisto ir ne maisto prekės.*

G sekcijai priskiriamos ekonominės veiklos – pagrindinės šiame ūkio sektoriuje. Detalesnis 46 skyriaus „Didmeninė prekyba“ ir 47 skyriaus „Mažmeninė prekyba“ ekonominių veiklų skirstymas pagal EVRK 2 parodytas 2 paveiksle.



2 pav. Didmeninės ir mažmeninės prekybos skyrių skirstymas pagal EVRK 2 (Šaltinis: EVRK 2)

Kaip matyti iš 2 paveikslo, ekonominių veiklų skyriai skirstomi į grupes: specializuotą ir nespecializuotą prekybą bei pardavimo vietas mažmeninės prekybos etape. Dar detalesnis didmeninės ir mažmeninės prekybos skirstymas į klases EVRK 2 – pagal prekių grupes.

*L sekcija: NEKILNOJAMOJO TURTO OPERACIJOS.*

Preliminariai, kaip priskirtina Prekybos sektoriaus profesinio standarto ekonominėms veikloms, buvo įtraukta 68.1 grupė „Nuosavo nekilnojamojo turto pirkimas ir pardavimas“ (kitos šios sekcijos grupės 68.2 „Nuosavo arba nuomojamo nekilnojamojo turto nuoma ir eksploatavimas“ ir 68.3 „Nekilnojamojo turto operacijos už atlygį arba pagal sutartį“ neįtrauktos). Įvertinus tai, kad ši veiklų grupė yra vienkartinės privačių asmenų veiklos, nutarta, jog ji negali būti vertinama kaip reikalaujanti įgyti prekybos nekilnojamuoju turtu kompetencijų (pardavimas vykdomas pasitelkiant nekilnojamojo turto ir teisės specialistus), todėl nėra šio Standarto objektas. Būtent dėl to 1 paveiksle ši veikla pažymėta ją nubraukiant.

*N sekcija: ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA:*

77.1 variklinių transporto priemonių nuoma ir išperkamoji nuoma;

77.2 asmeninių ir namų ūkio prekių nuoma ir išperkamoji nuoma;

77.3 kitų mašinų, įrangos ir materialijų vertybių nuoma ir išperkamoji nuoma;

77.4 intelektinės nuosavybės ir panašių produktų, išskyrus autorių teisių saugomus objektus, išperkamoji nuoma;

77.1–77.4 grupėms priskiriamų veiklų objektai – visos ne maisto prekės. Nuomos veikla vertintina kaip paslaugos, išperkamoji nuoma – kaip pardavimo būdas. Veikla įtraukta dėl jos sąsajų su atitinkamomis prekių grupėmis: autotransporto ir ne maisto prekių. Ji šiame Standarte atspindės aprašant atitinkamas kvalifikacijas;

82.9. niekur kitur nepriskirta verslui būdingų paslaugų veikla. Priskirta veikla – 82.92 „Fasavimo ir pakavimo veikla“, būdinga prekybos įmonėms. Ji šiame Standarte atspindės aprašant atitinkamas kvalifikacijas.

### **Prekybos sektoriaus struktūra ir veiklos sričių schema**

Išanalizavus veiklų grupes ir klases, prekybos sektoriui priskirtas pagal EVRK 2, buvo vertinamos įvairios posektorių išskyrimo galimybės pagal skirtingus kriterijus:

- *Tradicinis skirstymas: didmeninė ir mažmeninė prekyba.* Tačiau įvertinus tai, kad: 1) didmeninė ir mažmeninė prekyba yra tik atskiri ekonominių gėrybių prekybos kelio nuo gamintojo iki vartotojo etapai; 2) didmeninės prekybos etape vyrauja tik aukštesnio kvalifikacinio lygmens profesinės veiklos; 3) gali būti išskirti kaip atskiri didmeninės ir mažmeninės prekybos posektoriai tik atskyrus žemesnio ir aukštesnio lygio kvalifikacijas, kurioms būdingi ir didmeninės, ir mažmeninės prekybos veiklų elementai, nutarta, jog toks išskyrimas nėra tikslingas.

- *Skirstymas pagal pagrindines prekių grupes.* Tokio struktūravimo varianto atsisakyta dėl tų pačių (didžiaja dalimi) kompetencijų poreikio profesinėms veikloms, dalyvaujančioms skirtingų prekių grupių pardavimo procesuose, ir dėl palyginti didelės nespécializuotos prekybos (maisto ir ne maisto prekėmis) dalies.

- *Skirstymas į tradicinę prekybą ir prekybą internetu.* Internetinė prekyba sparčiai plėtojama. Atskirai pagal EVRK 2 ji neišskiriama. Internetinės prekybos forma aptinkama tiek didmeninės, tiek mažmeninės prekybos visų prekių grupių pardavimo procesuose. Svarstyto varianto (išskirti tradicinės ir internetinės prekybos posektorius) atsisakyta dėl tų pačių įmonių vis dažniau taikomų abiejų prekybos būdų ir tų pačių abiem galimiems posektoriams būdingų profesinių veiklų (skiriasi tik keletu kompetencijų).

Atlikus EVRK 2 ir kitos informacijos analizę, nutarta, kad pagal profesinių veiklų ir būsimų kvalifikacijų pobūdį prekybos sektorius yra palyginti homogeniškas, todėl skirtingų posektorių išskyrimas nėra tikslingas.

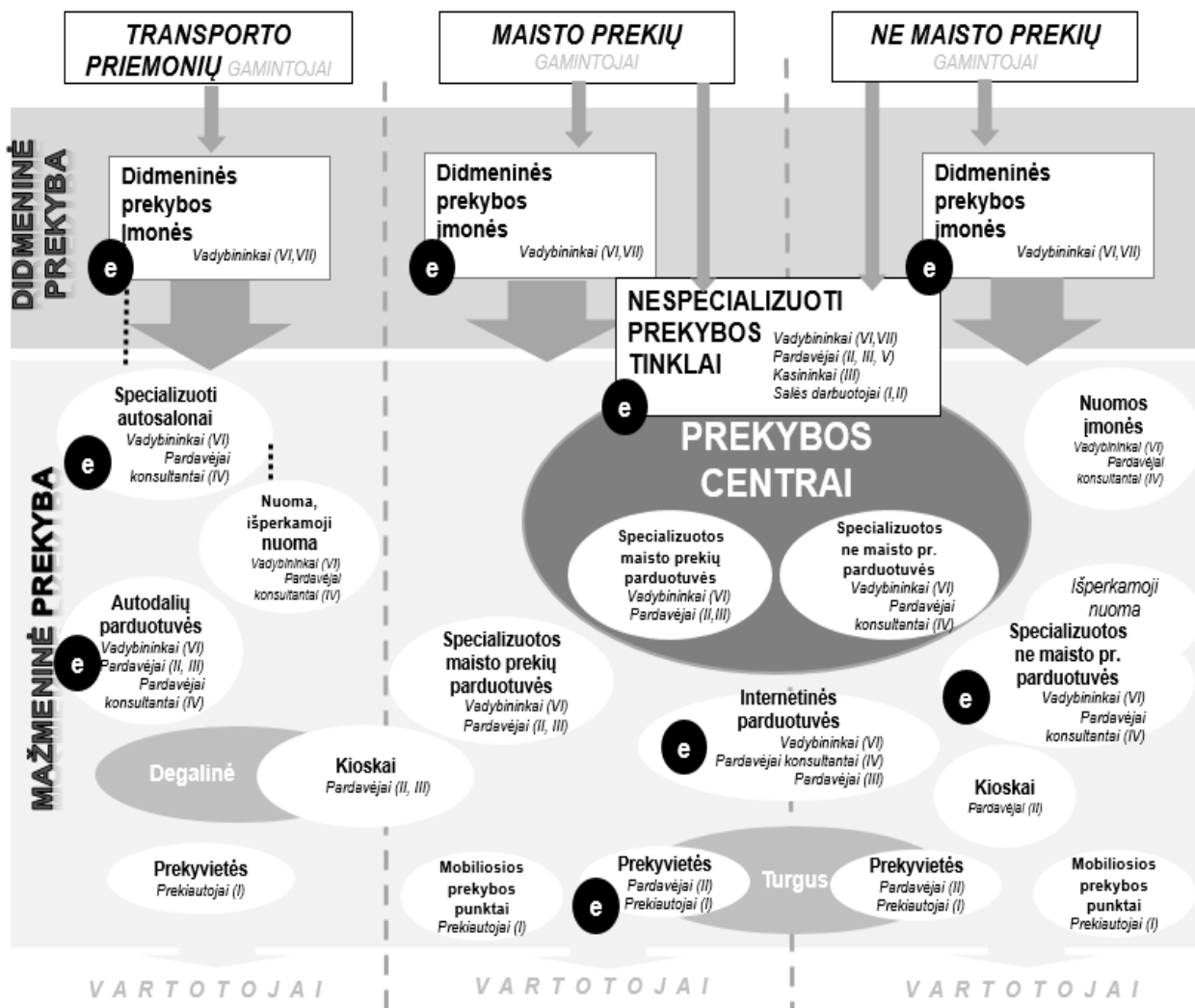
3 paveiksle pateikiama prekybos sektoriaus struktūros ir profesinių veiklų ar siūlomų aprašyti kvalifikacijų schema. Joje pagal viso prekybos kelio principą (nuo gamintojo iki vartotojo) pavaizduoti pagrindiniai etapai (didmeninė ir mažmeninė prekyba) bei aptinkami tipiniai prekybos sektoriaus infrastruktūros objektai: didmeninės prekybos veiklą vykdo didmeninės prekybos įmonės ir prekybos tinklai; mažmeninės prekybos sektoriuje veikia prekybos centrai (didžiausi infrastruktūros objektai), kuriuose veiklą vykdo nespécializuoti prekybos tinklai ir spécializuotos maisto produktų ir ne maisto prekių parduotuvės, spécializuotos parduotuvės, internetinės parduotuvės, kioskai, mobiliosios prekybos punktai, prekyvietės turgavietėse. Schemoje spécializuotos parduotuvės parodytos ir kaip prekybos centrų struktūrinis padalinys, ir kaip atskirai veikiantys objektai (tik maisto produktus ar ne maisto prekes parduodančios įmonės). Mažesniuose šalies miestuose, miesteliuose ir kaimuose veikia ir mažos mažmeninės prekybos įmonės – nedideli prekybos centrai, kuriuose asortimentą lemia lokaliai rinkos poreikiai.

Tipinės darbo sąlygos visame prekybos sektoriuje – darbas uždaroje patalpose, išskyrus

prekyvietės turgavietėse. Darbas individualus arba komandinis, priklausomai nuo prekybos įmonės dydžio.

Schemoje punktyrinėmis linijomis atskirtos trys skirtingų prekių grupės: transporto priemonių (autopriemonės ir autoreikmenys), maisto ir ne maisto prekės. „e“ raide apskritime pažymėta, kurioms prekybos sistemos veikloms būdingas internetinės prekybos būdas.

Šioje schemoje atskirais ženklais nėra pavaizduota didmeninės prekybos atvejų įvairovė. Tradicinis kelias: gamintojas–didmeninės prekybos įmonė–mažmeninės prekybos įmonė–vartotojas (pirkėjas). Smulkiosios prekybos atvejais (prekyba mažose parduotuvėse ar prekyvietėse), didmeninė prekyba (pirkimas) vyksta ir iš prekybos tinklų ar didesnių parduotuvių.



3 pav. Prekybos sektoriaus struktūra ir profesinės veiklos (kvalifikacijos)  
(Šaltinis: parengta autorių)

Prekė, judėdama nuo gamintojo iki vartotojo, gali turėti „ilgesnį“ ir „trumpesnį“ kelią. Galimi prekės kelio iki vartotojo atvejai (nuo ilgiausio iki trumpiausio):

- gamintojas–didmeninės prekybos įmonė–X prekybos tinklas–mažmeninės prekybos įmonė–prekyvietė–vartotojas;
- gamintojas–didmeninės prekybos įmonė–X prekybos tinklas–mažmeninės prekybos įmonė–vartotojas;
- gamintojas–X prekybos tinklas–mažmeninės prekybos įmonė–vartotojas;

- gamintojas–X prekybos tinklas–vartotojas;
- gamintojas–mažmeninės prekybos įmonė–vartotojas.

Atlikto kvalifikacijų tyrimo metu buvo apklaustos ūkio sektoriuje veikiančios didelės, vidutinės ir mažos įmonės. Surinkta informacija apie pareigybes įmonėse buvo susisteminta, apibendrinta ir pateikiama kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėse. Ūkio sektoriaus struktūros schemoje parodyta, kokios tipinės prekybos profesinės veiklos (būsimos kvalifikacijos) aptinkamos atitinkamose prekybos įmonėse. Skliausteliuose pažymėtas būdingas kvalifikacijos lygis.

### Prekybos sektoriaus apimtis ir plėtra

Prekybos sektorius – vienas iš svarbiausių Lietuvos ekonomikai. Ūkio ministerijos vertinimu, prekyba yra viena iš svarbiausių sričių, darančių didelę įtaką ekonomikos plėtrai, pagal reikšmingumą kuriant BVP užima 2 vietą po apdirbamosios pramonės šalies ekonomikoje. Augant vidaus paklausai ir didėjant namų ūkių pajamoms, vidaus prekyba pastaruoju metu – vienas pagrindinių šalies BVP augimo variklių. Pastaraisiais metais mažmeninės prekybos apyvartos augimo tempai Lietuvoje buvo vieni sparčiausių ES (apie 2,5 karto didesni negu ES vidurkis).

2012–2017 m. prekybos sektoriuje (kartu su apgyvendinimo ir maitinimo sektoriumi) sukuriama pridėtinės vertės dalis svyravo apie 30 proc. 2016 m. duomenimis, vien *prekybos sektoriuje sukuriama 26,7 proc. šalies BVP*.

2018 m. sausio 1 d. duomenimis, Lietuvoje veikė 104 117 ūkio subjektų. *23,8 proc. šalies ūkio subjektų užsiėmė didmenine ar mažmenine prekyba, variklinių transporto priemonių ir motociklų remontu* (žr. 1 lentelę).

1 lentelė. Veikiančių ūkio subjektų skaičius Lietuvoje 2018 m. pradžioje

Ekonominės veiklos rūšys	2018 m.	
	Subjektų skaičius	%
<b>Iš viso</b>	<b>104 117</b>	<b>100,0</b>
Žemės ūkis, miškininkystė ir žuvininkystė	2 416	2,3
Kasyba ir karjerų eksploatavimas	129	0,1
Apdirbamoji gamyba	7 789	7,5
Elektros, dujų, garo tiekimas ir oro kondicionavimas	1 010	1,0
Vandens tiekimas, nuotekų valymas atliekų tvarkymas ir regeneravimas	426	0,4
Statyba	8 029	7,7
Didmeninė ir mažmeninė prekyba; variklinių transporto priemonių ir motociklų remontas	24 813	23,8
Transportas ir saugojimas	8 118	7,8
Apgyvendinimo ir maitinimo paslaugų teikimas	3 546	3,4
Informacija ir ryšiai	3 452	3,3
Finansinė ir draudimo veikla	891	0,9
Nekilnojamojo turto operacijos	4 940	4,7
Profesinė, mokslinė ir techninė veikla	10 902	10,5
Administracinė ir aptarnavimo veikla	3 382	3,2
Viešasis valdymas ir gynyba; privalomas socialinis draudimas	519	0,5
Švietimas	4 000	3,8
Žmonių sveikatos priežiūra ir socialinis darbas	3 628	3,5
Meninė, pramoginė ir poilsio organizavimo veikla	5 115	4,9
Kita aptarnavimo veikla	11 012	10,6

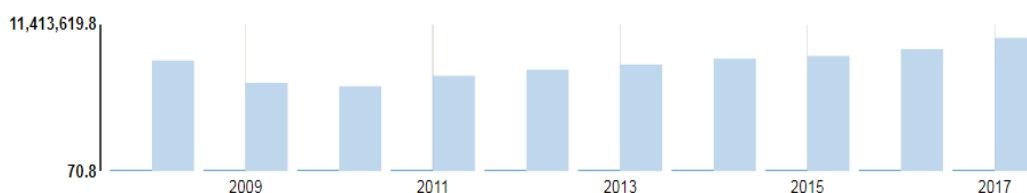
(Šaltinis: *Statistikos departamento duomenys*)

Svarbi Lietuvos prekybos sistemos charakteristika – didelių prekybos tinklų dominavimas. Pagrindiniai tinklai yra keturi: UAB „Maxima LT“ (2017 m. jai priklausė 568 prekybos centrai Lietuvoje ir už Lietuvos ribų, 2018 m. dirba 15,4 tūkst. darbuotojų), UAB „Norfos mažmena“ (136 parduotuvės, daugiau nei 3,4 tūkst. darbuotojų), UAB „Lidl Lietuva“ (35 parduotuvės, 1,7 tūkst. darbuotojų) ir naujasis UAB „Rimi Lietuva“ (60 parduotuvių Lietuvoje, 3,3 tūkst. darbuotojų) ir UAB „Palink“ („Iki“ tinklas: 200 parduotuvių Lietuvoje, 6,8 tūkst. darbuotojų) junginys. *Vien šiuose tinkluose dirba daugiau nei 30 tūkst. darbuotojų*. Iš viso parduotuvių (2015 m. pabaigoje): variklinių transporto priemonių ir motociklų mažmeninės prekybos – 837; automobilių degalų

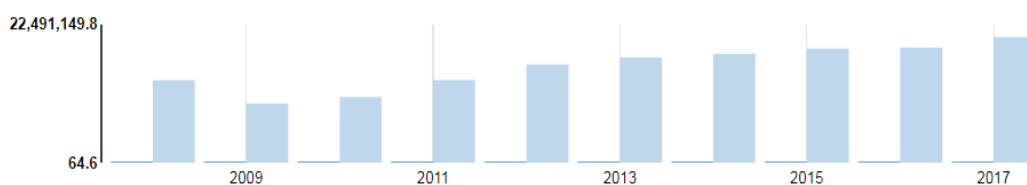


mažmeninės prekybos – 645; mažmeninės prekybos maisto prekėmis, alkoholiniais gėrimais ir tabako gaminiais – 5385; mažmeninės prekybos ne maisto prekėmis – 9928.

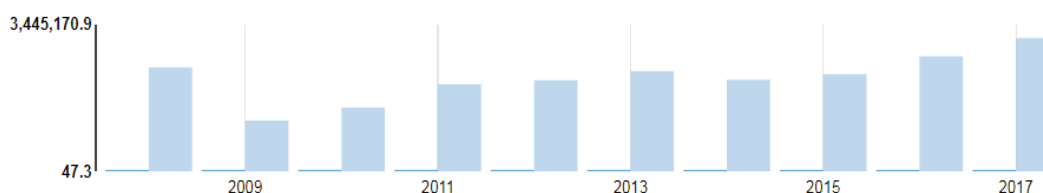
*Mažmeninės ir didmeninės prekybos apyvarta bei variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimo, jų atsarginių dalių ir pagalbinių reikmenų pardavimo mastai didėja (žr. 4–6 pav.).* Mažmeninės prekybos įmonių apyvarta (be PVM) palyginamosiomis kainomis išaugo 7 proc. Maisto produktais prekiaujančių įmonių apyvarta padidėjo 2,7 proc. Ne maisto prekių prekybos apyvarta didėjo 5,4 proc. Labiausiai augo užsakomasis pardavimas paštu arba internetu – 25,8 proc. ir telekomunikacijų įrangos mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse – 17,4 proc.



4 pav. Mažmeninės prekybos, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą, apyvartos kitimas (be PVM) ir indeksai  
(Šaltinis: *Statistikos departamento duomenys*)



5 pav. Didmeninės prekybos įmonių apyvartos kitimas (be PVM) ir indeksai  
(Šaltinis: *Statistikos departamento duomenys*)



6 pav. Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, jų atsarginių dalių ir pagalbinių reikmenų pardavimo apyvartos kitimas (be PVM), palyginti su ankstesniais metais  
(Šaltinis: *Statistikos departamento duomenys*)

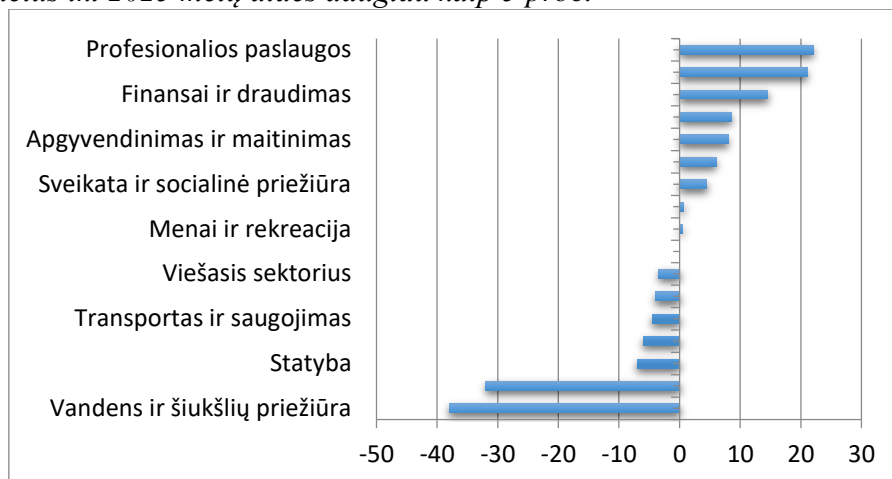
Finansų ministerijos prognozėse (leidinyje „Lietuvos ūkio 2017–2020 metų perspektyvos“) pažymima, kad vidutiniu laikotarpiu prekybos apimtys plėtrą skatins mažėjantis nedarbo lygis ir augantis darbo užmokestis, o slopins lėtėjantis automobilių degalų prekybos apimtys augimas. Prognozuojama, kad didmenine ir mažmenine prekyba užsiimančių įmonių plėtra bus kiek mažesnė nei 2016 m. ir 2017 m. pradžioje, o šios veiklos pridėtinės vertės augimas vidutiniu laikotarpiu galėtų siekti vidutiniškai apie 3 proc. per metus.

### **Užimtumas, nedarbas, kvalifikacijos**

*Prekybos sektorius svarbus užimtumui, pasižymi didele darbo vietų pasiūla.* Statistikos departamento duomenimis, *darbuotojų skaičius didmeninėje ir mažmeninėje prekyboje 2018 metų*

pradžioje buvo daugiau nei 228 tūkst., kas sudarė 24,6 proc. visų darbuotojų.

Remiantis Europos Sąjungos tyrimų portalo SKILLS PANORAMA<sup>2</sup> duomenimis, 2016 metais didmeninėje ir mažmeninėje prekyboje dirbo 17,16 proc. dirbančiųjų. Remiantis šio šaltinio prognozėmis (žr. 7 pav.), Lietuvoje didmeninės ir mažmeninės prekybos sektoriuje darbuotojų skaičius iki 2025 metų didės daugiau kaip 5 proc.



7 pav. Prekybos darbuotojų skaičiaus kitimo prognozės pagal sektorius Lietuvoje 2015–2025 m. (Šaltinis: SKILLS PANORAMA duomenys)

Parduotuvių pardavėjų ir pardavimo ir rinkodaros vadovų, apdraustų SODROJE 2018 m. sausio mėn., skaičius (atitinkamai 62,3 tūkst. ir 18,4 tūkst.) iliustruoja sektoriaus svarbą užimtumui. Įsidarbinimo galimybes parodo LDB informacija: vidutiniškai 10 proc. darbo pasiūlymų (laisvų darbo vietų) LDB informacinėje sistemoje atitenka profesijų grupei „Pardavimai, pirkimai rinkodara“, iš jų apie 40 proc. – pardavėjams.

2018 m. sausio 1 d. Lietuvos darbo biržoje buvo 18 699 registruoti bedarbiai (31,4 proc. visų bedarbių), priskirti didmeninės ir mažmeninės prekybos veiklai. Pagrindinė šios kvalifikacinės grupės nedarbo priežastis – žemesnės kvalifikacijos darbuotojų kaita dėl palyginti mažo darbo užmokesčio (vidutinis – apie 600 eurų; žemesniajame kvartilyje nedaug viršija minimalų darbo užmokestį).

Darbuotojai prekybos sektoriui rengiami profesinėse mokyklose, kolegijose ir universitetuose. AIKOS sistemoje informacija pateikiama apie 17 skirtingų pavadinimų ir kodų programų, priskirtų švietimo posričiai „Didmeninė ir mažmeninė prekyba“. Universitetai ir kolegijos siūlo galimybę studijuoti pagal daugiau nei 170 skirtingų Verslo ir viešosios vadybos krypties programų. Daugelyje jų įgyjama kompetencijų, būtinų darbui verslo valdymo ir administravimo srityje (vadybos – 66; verslo – 39; rinkodaros – 14 ir kt.). Besimokančiųjų skaičius mažėja jau dvejus metus iš eilės (prognozuojama, kad mažėjimo tendencija išliks dar ketverius).

Reglamentuotų profesijų, remiantis Lietuvos Respublikos ūkio ministro 2014 m. liepos 15 d. įsakymu Nr. 4-486 „Dėl Lietuvos Respublikoje reglamentuojamų profesijų sąrašo patvirtinimo“, sektoriuje nėra.

### Pagrindinės prekybos sektoriaus plėtros tendencijos

*Didėjanti konkurencija.* Vienas iš Lietuvos prekybos sektoriaus ypatumų – didelis prekybos tinklų vaidmuo. Paprastai didmeninė prekyba besiverčiančių įmonių apyvarta yra didesnė nei

<sup>2</sup> Prieiga per internetą <http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en/countries/lithuania>.

mažmeninių prekybos įmonių. Lietuvoje dėl didžiųjų prekybos tinklų dydžio ir jų įtakos visam sektoriui vien didmenine prekyba besiverčiančių įmonių apyvarta yra mažesnė.

Remiantis „Nielsen“ tyrimų (*Shopper Trends and Challenges*) 2016 ir 2018 metų duomenimis, pardavimo taškų skaičius Lietuvoje sumažėjo 7 proc., o pardavimo plotas (kvadratiniais metrais) išaugo 12 proc. Tai lemia prekybos tinklų plėtra.

„Euromonitor“ tyrimų (*Retailing in Lithuania 2018*) analizė rodo, kad mažmenininkai stengiasi pritraukti naujų vartotojų, investuodami į paslaugas ir optimizuodami verslo procesus. Prognozuojama, kad ši tendencija išliks dar keletą metų, nes *į ūkio sektorių ateina nauji konkurentai, tokie kaip „Lidl“, „Depo“, „Decathlon“ ir „Pepco“.*

*Prekybos internetu apimtis didėja.* Palyginti su kaimyninėmis ir kitomis ES šalimis, Lietuvos vartotojai yra konservatyvūs ir dažniau apsiperka fizinėse parduotuvėse. 2017 m. bent kartą internete pirkusių ar perkančių 16–74 metų amžiaus Lietuvos gyventojų padaugėjo iki 44 proc. (2016 m. internetinių pirkėjų buvo 38 proc.). Kaimyninėje Estijoje internetu perka 58 proc., Latvijoje – 46 proc. gyventojų. Labiausiai nutolę esame nuo Didžiosios Britanijos ir Skandinavijos šalių, kur internetu prekių įsigyja 8 iš 10 gyventojų. „Masterindex 2017“ tyrimo duomenimis, kasdien internetu apsiperka 9 proc. lietuvių, turinčių prieigą prie interneto. ES šalyse prekybos internetu dalis 2016 m. sudarė 9,4 proc. visos mažmeninės prekybos. Tačiau Lietuvoje prekybos internetu dalis vis dar sudaro palyginti mažą dalį visos mažmeninės prekybos – per 2016 m. ji siekė tik 3,5 proc. Labiausiai augo užsakomasis pardavimas paštu arba internetu – 25,8 proc. ir telekomunikacijų įrangos mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse – 17,4 proc. Informacinės visuomenės plėtros komiteto užsakymu atlikto tyrimo duomenimis, 2014 m. Lietuvoje veikė 1200 elektroninių parduotuvių. Šiuo metu tikslus Lietuvoje veikiančių internetinių parduotuvių skaičius nėra žinomas, įvairūs šaltiniai nurodo augimą. Lietuvos statistikos departamento duomenimis, 2016 metais lietuviai daugiausia internetu įsigijo įvairių paslaugų, bilietų, kelionių, vykdė viešbučių rezervacijas. Kalbant apie prekes, daugiausia internetu žmonės pirko buitinės technikos, elektronikos prekių, papuošalų ir aksesuarų.

Sąlygos prekybai internetu ypač palankios. Elektroninės prekybos plėtra, pasiekusi 5 proc. ribą, kaip teigia ekspertai, leis mažmeninės prekybos įmonėms mažinti fizinių parduotuvių plotus. Tikėtis ypač didelių šuolių elektroninėje prekyboje neleidžia faktas, kad vartotojai dėl kultūrinių aspektų nėra linkę pirkti internetu, nepaisant to, jog infrastruktūra (internetu ryšys, logistikos paslaugos) išplėtotą. Vertinant atskirai maisto prekių elektroninę prekybą, pabrėžtina, kad ji vystosi lėtai, šioje srityje maža konkurencija („Barbora“ ir nišiniai pardavėjai). Prognozuojama, kad ne maisto prekių elektroninė prekyba vystysis tolygiai didėjimo linkme, tačiau be ženklesnių šuolių. *Pirkėjų, apsiperkančių internetu, skaičiaus augimas rodo didmeninės ir mažmeninės prekybos elektroninėje erdvėje augimo tendenciją.*

Darbuotojų skaičiaus didėjimo tendenciją mažmeninėje prekyboje nemaža dalimi nulems *prekybos internetu apimties augimas.* Ilguoju laikotarpiu tai gali nulemti tiek fizinių parduotuvių, tiek pačių darbuotojų skaičių. Remiantis išsivysčiusių užsienio šalių praktika, darbuotojų skaičius galėtų didėti tik tokiu atveju, jei pardavimo taškų (fizinių parduotuvių) skaičius ims didėti arba parduotuvių plotas ims mažėti. Kol kas Lietuvoje pastebima priešinga tendencija.

*Naujos technologijos, tokios kaip išmaniosios lentynos, robotai, didžiausios įtakos turi logistikos, sandėliavimo ir apskaitos sritims.* Tai turės įtakos ir kvalifikacijų poreikio struktūrai prekybos sektoriuje. Ilgesniu laikotarpiu prognozuojami pokyčiai – mažesnis žemesnio kvalifikacinio lygmens darbuotojų poreikis ir didėjantis aukštos kvalifikacijos inžinerinių ir IT specialistų, užtikrinančių prekybos sektoriaus informacinės ir technologinės infrastruktūros funkcionavimą, poreikis.

*Inovatyvūs atsiskaitymo būdai (savitarnos kasos, modernėjantys kasos aparatai), papildomos finansinės paslaugos ir bekontakčiai atsiskaitymo būdai* jau dabar keičia didžiųjų prekybos tinklų vaizdą ir darbuotojų kvalifikacinę struktūrą: tradiciškai didelį kasininkų skaičių keičia keli konsultantai, didesnis teikiamų papildomų paslaugų asortimentas (pinigų išgryninimas,

mikrokreditų teikimas, atsiskaitymai už paslaugas ir pan.) ir kitos naujovės lemia atitinkamų pareigybių darbuotojų kompetencijų poreikio pokyčius.

## 2. PREKYBOS SEKTORIAUS ĮMONIŲ, KURIOSE TIRTOS PROFESINĖS VEIKLOS, VYKDANT KVALIFIKACIJŲ TYRIMĄ, SĄRAŠAS

Vadovaujantis Profesinio standarto rengimo metodika buvo atliktas kvalifikacijų tyrimas, kurio metu apklaustos prekybos sektoriaus įmonės. Įmonės, kuriose buvo atliktas kvalifikacijų tyrimas pagal EVRK 2 priskirtas veiklas, pateikiamos 2 lentelėje.

2 lentelė. Įmonės, kuriose buvo atliktas kvalifikacijų tyrimas

Sekcija	Grupė	Įmonių veikla	Įmonės, kuriose buvo atliktas kvalifikacijų tyrimas
G	45.1	Variklinių transporto priemonių pardavimas	UAB „Autoera“ UAB „Krasta auto Vilnius“
G	45.3	Variklinių transporto priemonių atsarginių dalių ir pagalbinių reikmenų pardavimas	UAB „Autoera“ UAB „Krasta auto Vilnius“
G	45.4	Motociklų ir jų atsarginių dalių bei pagalbinių reikmenų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas	UAB „Autoera“ UAB „Krasta auto Vilnius“
G	46.1	Didmeninė prekyba už atlygį ar pagal sutartį	X didmeninės prekybos įmonė*
G	46.2	Žemės ūkio žaliavų ir gyvų gyvulių didmeninė prekyba	AB „Litagros prekyba“ X mėsos perdirbimo įmonė* UAB „Agaras“
G	46.3	Maisto produktų, gėrimų, tabako ir jo gaminių didmeninė prekyba	UAB „Biržų duona“ X prekybos tinklas* UAB „Aibės prekyba“
G	46.4	Namų ūkio reikmenų didmeninė prekyba	UAB „Kesko Senukai Lithuania“ X prekybos tinklas* UAB „Aibės prekyba“
G	46.5	Informacijos ir ryšių technologijų (IRT) įrangos didmeninė prekyba	UAB „Mobili linija“
G	46.6	Kitų mašinų, įrangos ir reikmenų didmeninė prekyba	AB „Litagros prekyba“
G	46.7	Kita specializuota didmeninė prekyba	UAB „Biržų duona“ UAB „Stogdanga“
G	46.9	Nespecializuota didmeninė prekyba	UAB „Kesko Senukai Lithuania“ X prekybos tinklas* UAB „Aibės prekyba“
G	47.1	Mažmeninė prekyba nespecializuotose parduotuvėse	UAB „Kesko Senukai Lithuania“ X prekybos tinklas* UAB „Aibės prekyba“
G	47.2	Maisto, gėrimų ir tabako mažmeninė prekyba	UAB „Biržų duona“

		specializuotose parduotuvėse	
G	47.3	Automobilių degalų mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse	X degalinė
G	47.4	Informacijos ir ryšių technologijų (IRT) įrangos mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse	Telekomunikacijų bendrovė*
G	47.5	Kitos namų ūkio įrangos mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse	UAB „Kesko Senukai Lithuania“
G	47.6	Kultūros ir poilsio prekių mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse	UAB „Vaga“ UAB „Sportland“ X prekybos tinklas*
G	47.7	Kitų prekių mažmeninė prekyba specializuotose parduotuvėse	UAB „Stogdanga“
G	47.8	Mažmeninė prekyba kioskuose ir prekyvietėse	UAB „Biržų duona“ X prekybos tinklas*
G	47.9	Mažmeninė prekyba ne parduotuvėse, kioskuose ar prekyvietėse	Klaipėdos senasis turgus
L	68.1	Nuosavo nekilnojamojo turto pirkimas ir pardavimas	-
N	82.9	Fasavimo ir pakavimo veikla	UAB „Biržų duona“ X prekybos tinklas*
N	77.1	Automobilių ir lengvųjų variklinių transporto priemonių nuoma ir išperkamoji nuoma	UAB „Autoera“ UAB „Krasta auto Vilnius“
N	77.1	Sunkiasvorių variklinių transporto priemonių nuoma ir išperkamoji nuoma	UAB „Autoera“ UAB „Krasta auto Vilnius“
N	77.2	Vaizdajuosčių ir kompaktinių diskų nuoma	UAB „Videotopas“
N	77.2	Kitų asmeninių ir namų ūkio prekių nuoma ir išperkamoji nuoma	UAB „Gotas“
N	77.3	Kitų mašinų, įrangos ir materialijų vertybių nuoma ir išperkamoji nuoma	UAB „Gotas“
N	77.4	Intelektinės nuosavybės ir panašių produktų, išskyrus autorių teisių saugomus objektus, išperkamoji nuoma	UAB „Finitimus“

\* Įmonės, kurios dėl konfidencialumo nepateikia pavadinimo.

(Šaltinis: parengta autorių)

### 3. PREKYBOS SEKTORIAUS ĮMONĖSE TIRTOS PAREIGYBĖS

Atliekant kvalifikacijų tyrimą, prekybos sektoriaus įmonėse buvo išnagrinėtos 83 pareigybės. 44 iš jų – tipinės, skirtos prekybos procesui organizuoti ir vykdyti. Pastabėta, kad tas pačias funkcijas vykdančių darbuotojų pareigybės yra skirtingų pavadinimų, tik kai kurių pavadinimai kartojasi. Kitos iš jų – pareigybės, padedančios užtikrinti pagrindinę įmonių veiklą. Informacija apie jas bus naudojama rengiant tarpsektorinių kvalifikacijų aprašus.

Toliau nurodyti skirtingi pavadinimai pareigybių, apie kurias surinkta informacija iš darbdavių (paryškintu šriftu priskiriamos prekybos sektoriui):

1. Administratorius
2. Apskaitininkas
3. **Automobilių pardavimo vadovas**
4. **Automobilių pardavimo vadybininkas**
5. Buhalteris
6. Darbų vadovas
7. **Didmeninės prekybos direktorius**
8. **Direktorius**
9. **Eksporto vadybininkas**
10. Finansų direktorius
11. Finansų vadovas
12. Generalinio direktoriaus pavaduotojas
13. Generalinis direktorius
14. Infrastruktūros direktorius
15. IT ir įmonės tobulinimo direktorius
16. IT skyriaus vadovas
17. IT skyriaus vadybininkas
18. **Klientų aptarnavimo direktorius**
19. **Komercijos direktorius**
20. **Komercijos skyriaus vadovas**
21. **Komercijos skyriaus vadybininkas**
22. Logistikos skyriaus vadovas
23. Logistikos skyriaus vadybininkas
24. Logistikos vadybininkas
25. **Marketingo direktorius**
26. **Marketingo vadybininkas**
27. **Mažmeninės prekybos direktorius**
28. **Mėsininkas**
29. **Padalinio vadovas**
30. **Pardavėjas pavaduotojas**
31. **Pardavėjas vadybininkas**
32. **Pardavėjas**
33. **Pardavimo ir eksporto vadovas**
34. **Pardavimo skyriaus vadovas**
35. **Pardavimo skyriaus vadybininkas**
36. **Parduotuvės direktoriaus pavaduotojas**

37. **Parduotuvės direktorius**
38. **Parduotuvės pardavėjas-kasininkas**
39. **Parduotuvės pamainos viršininkas**
40. **Parduotuvės pardavėjas**
41. **Parduotuvės salės darbuotojas**
42. **Parduotuvės vadovas**
43. **Parduotuvės vadybininkas**
44. **Parduotuvės vyr. kasininkas**
45. Personalo direktorius
46. Personalo vadovas
47. Personalo vadybininkas
48. **Pirkimo ir logistikos direktorius**
49. **Pirkimo ir pardavimo vadybininkas analitikas**
50. **Prekių krovėjas**
51. **Prekių ženklų skyriaus vadybininkas**
52. **Prekių ženklų vystymo skyriaus vadovas**
53. **Prekybos tinklo direktorius**
54. **Projektų vadovas**
55. **Rinkodaros direktorius**
56. **Sandėlininkas pardavėjas**
57. Strategijos vystymo ir ūkio vadovas
58. Teisininkas
59. **Tiekimo kontrolės skyriaus vadovas**
60. **Užsakymų priėmėjas**
61. **Vairuotojas kurjeris**
62. Vairuotojas
63. Valytojas
64. **Vežimėlių surinkėjas**
65. Vidaus auditorius
66. Vyr. buhalteris
67. **Vyr. pardavėjas-kasininkas**
68. Vyriausiasis juristas



## 4. PREKYBOS SEKTORIAUS KVALIFIKACIJŲ SĄRAŠAS

Išanalizavus prekybos sektoriui priskiriamų profesijų, kvalifikacijų ir įmonėse aptinkamų pareigybių pavadinimus ir jų pobūdį, nustatyta, kad tikslinga formuoti 10 skirtingo pobūdžio I–VII lygio prekybos sektoriaus kvalifikacijų.

<b>Eil. Nr.</b>	<b>Kvalifikacija</b>	<b>Kvalifikacijos lygis pagal Lietuvos kvalifikacijų sandarą (LTKS)</b>	<b>Kvalifikacijos lygis pagal Europos mokymosi visą gyvenimą kvalifikacijų sandarą (EKS)</b>
1.	Prekybos salės darbuotojas	I	I
2.	Prekiautojas	I	I
3.	Prekybos salės darbuotojas	II	II
4.	Pardavėjas	II	II
5.	Pardavėjas	III	III
6.	Kasininkas	III	III
7.	Pardavėjas konsultantas	IV	IV
8.	Pardavėjas	V	V
9.	Prekybos vadybininkas	VI	VI
10.	Prekybos verslo vadybininkas	VII	VII

Toliau pateikiama „Prekybos sektoriaus pareigybių, profesijų ir kvalifikacijų sąsąjū lentelė“ (žr. 3 lentelę). 3 lentelės paskutiniame stulpelyje pateikiamos siūlomos aprašyti kvalifikacijos pagal lygius. Po kiekvieno iš kvalifikacijų lygio pateikiami komentarai, susiję su siūlomų kvalifikacijų tikslingumu, nurodant preliminarias specializacijas bei kvalifikacijų skirtumus pagrindžiančius objektus ar prekybos vietas.

3 lentelė. Prekybos sektoriaus pareigybių, profesijų ir kvalifikacijų sąsajų lentelė

Pareigybės (Dėl informacijos konfidencialumo įsipareigojimo įmonių pavadinimai neskelbiami)	Profesijos Lietuvos profesijų klasifikatorius LPK 2012, patvirtintas Lietuvos Respublikos ūkio ministro 2013 m. kovo 6 d. įsakymu Nr. 4-171	Kvalifikacijos profesinio mokymo ir studijų programose AIKOS – atvira informavimo, konsultavimo ir orientavimo sistema <i>www.aikos.smm.lt</i>	Kvalifikacijos kituose standartuose (nurodant šaltinį)	Standarto rengimo grupės rekomenduojamos kvalifikacijos Prekybos sektoriaus profesiniame standarte
<b>I lygis pagal LTKS</b>				
Degalinės operatorius Pardavėjas Prekių krovėjas Prekybinės salės darbuotojas Vežimėlių surinkėjas	Gatvės prekiautojas išnešiojamaisiais prekėmis (kodas 952003)  Gatvės prekystalio pardavėjas (kodas 521103)  <b>Kioskų ir turgaviečių pardavėjas (kodas 5211)</b>  Laikraščių gatvės pardavėjas (kodas 952002)  <b>Maisto produktų gatvės pardavėjas (kodas 521202)</b>  <b>Naftos produktų degalinės operatorius (kodas 524501)</b>  <b>Ne maisto produktų gatvės pardavėjas (kodas 952004)</b>  Prekiautojas (kodas 952001)	Naftos produktų degalinės operatorius (261041601)  <b>Prekybinės salės darbuotojas (161041601)</b>		<b>Prekiautojas</b>  <b>Prekybos salės darbuotojas</b>

	Prekių atsargų krovėjas (kodas 933403)  <b>Prekybos salės          darbuotojas          (kodas 933401)</b>  Pagalbinis parduotuvės darbininkas (kodas 9111217)  Teatro programėlių pardavėjas (kodas 952005)			
--	--	--	--	--

**Išvada**

Įvertinus degalų prekybos ypatumus ir tendencijas (atskirai tik degalais prekiaujančių degalinių praktiškai neliko; atsiskaitymas už degalus vykdomas degalinių parduotuvėse (vykdančiose prekybą ir maisto produktais, ir ne maisto prekėmis) ir automatuose), nutarta, kad prekybos degalais profesinė veikla (degalinės operatoriaus pareigybė, naftos produktų degalinės operatoriaus kvalifikacija) vertintina tik kaip viena iš pardavėjo funkcijų, atitinkanti II ir III lygio kvalifikacijų kriterijus, priklausomai nuo darbo vietos ypatumų.

Kaip pirmo lygio tikslinga formuoti prekiautojo (objektai: laikraščiai, mobilūs vežimėliai, teatro programėlės) ir prekybos salės darbuotojo kvalifikacijas. Šių profesinių veiklų aprašai pateikiami 1 ir 2 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėse.

## II lygis pagal LTKS

Pardavėjas Parduotuvės pardavėjas Parduotuvės salės darbuotojas	Bakalėjininkas (kodas 522102) Gaiviųjų gėrimų ir užkandžių pardavėjas (kodas 521201) Išnešiojamosios prekybos agentas (kodas 524302) Kioskininkas (kodas 522103) Kiosko pardavėjas (kodas 521101) Krautuvininkas (kodas 522101) Maisto produktų gatvės pardavėjas (kodas 521202) Smulkusis prekybininkas (kodas 521104) Turgavietės pardavėjas (kodas 521102)	Floristas (M22021401)	<b>Pardavėjas                  Prekybos salės                  darbuotojas</b>
--	---	--------------------------	--

### **Išvada**

Kaip antro lygio tikslinga formuoti pardavėjo (prekybos vietos: degalinė, kioskas, mobilus kioskas kuriame yra kasos aparatas) ir prekybos salės darbuotojo kvalifikacijas. Šių profesinių veiklų aprašai pateikiami 3 ir 4 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėse.

### III lygis pagal LTKS

Automobilių pirkimo ir pardavimo tarpininkas (brokeris)	Didmeninės prekybos įmonės pardavėjas (kodas 522306)	Floristas-gėlių pardavėjas (362021401)	<b>Elektroninės įrangos pardavėjas, Elektroninės įrangos pardavėjo rengimo standartas, 2007</b>	<b>Pardavėjas Kasininkas</b>
Bakalėjininkas	Floristas (kodas 731905)	Mažų prekybos ir maitinimo įmonių darbo organizatorius (362041701)	Floristas, Floristo rengimo standartas, 2008	
Elektroninės įrangos pardavėjas	Išnuomojimo paslaugų pardavėjas (kodas 524901)	Pardavėjas (362041601)	Floristas, Floristo rengimo standartas, 2008	
Informacinių technologijų sistemų pardavėjas	Kasininkas (kodas 523002)	Pardavėjas konsultantas (262041602)	Kasininkas, Kasininko rengimo standartas, 2008	
Išnuomojimo paslaugų pardavėjas	Vyriausiasis kasininkas (kodas 522201)	Sandėlininkas (362041303)	Logistas ekspeditorius, Logisto ekspeditoriaus rengimo standartas, 2007	
Kasininkas-pardavėjas	Kasininkas pardavėjas (kodas 523003)	Nekilnojamojo turto agentas (262041601)	Pardavėjas, Pardavėjo rengimo standartas, 2004	
Kioskininkas	Kioskininkas (kodas 522103)		Smulkiojo verslo organizatorius, Smulkiojo verslo organizatoriaus rengimo standartas, 2007	
Komercijos agentas	Komercijos agentas (kodas 332203)		Transporto priemonių pardavėjas konsultantas, Transporto priemonių pardavėjo konsultanto rengimo standartas, 2007	
Krautuvininkas	Krautuvininkas (kodas 522101)		Vadybininko	
Logistas ekspeditorius	Logistas (kodas 332304)			
Pardavėjas	Mažmeninės prekybos įmonės pardavėjas (kodas 522304)			
Pardavėjas konsultantas	Pardavėjas (kodas 522305)			
Pardavėjas-kontrolierius	Parduotuvės kasininkas (kodas 523007)			
Parduotuvės kasininkas	Prekybos įmonės kasininkas-kontrolierius			
Prekybos įmonės kasininkas-kontrolierius	Prekybos įmonės kasininkas-			
Prekybos įmonių vadybininko				

padėjėjas Sandėlininkas pardavėjas Statybinių medžiagų pardavėjas konsultantas Transporto priemonių pardavėjas konsultantas Užsakymų priėmėjas Vairuotojas kurjeris Vairuotojas ekspeditorius	kontrolierius (kodas 523004) Prekybos telefonu agentas (kodas 524401) Sandėlininkas (kodas 432107)		padėjėjas, <i>Prekybos įmonių vadybininko padėjėjo rengimo standartas, 2008</i>	
---	--	--	--	--

#### **Išvada**

Įmonių pateiktų duomenų analizė parodė, kad reikalingi plataus profilio pardavėjai, kurie gebėtų atlikti įvairias funkcijas, susijusias su parduotuvės veikla (darbas salėje, sandėlyje, kasoje ir t. t.). Ryškesnis funkcijų atskyrimas pastebėtas kai kuriuose didžiuosiuose prekybos tinkluose, kur išryškėja dvi kvalifikacijos – pardavėjo ir kasininko. Todėl tikslinga formuoti pardavėjo ir kasininko kvalifikacijas. Šių profesinių veiklų aprašai pateikiami 5 ir 6 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėse.

#### **IV lygis pagal LTKS**

Automobilių pardavimo vadybininkas Pardavėjas vadybininkas IT produktų vadybininkas Prekybos agentas Pardavimo konsultantas Pardavimo vadybininkas Statybinių medžiagų	<b>Degalinės operatorius (kodas 524501)</b> Floristas (kodas 731905) Išnuomojimo paslaugų pardavėjas (kodas 524901) Nekilnojamojo turto agentas (kodas 333401) Pardavėjas (kodas 5223) Pardavėjas	Floristas (M44021402) Pardavėjas (330041601) Pardavėjas konsultantas (330041707; 440041710) Prekybos įmonių vadybininko padėjėjas (330041708; 440041711) Smulkiojo verslo organizatorius	Elektroninės prekybos agentas, <i>Elektroninės prekybos agento rengimo standartas, 2007</i>	<b>Pardavėjas konsultantas</b>
--	---	--	--	------------------------------------

pardavėjas konsultantas	internetu (kodas 524403)	(440041717)		
	Parduotuvės užsakymų skyriaus darbuotojas (kodas 522301)	Transporto priemonių pardavėjas konsultantas (330041603)		
	Prekių grupės vadybininkas (kodas 522204)	Informacinių technologijų sistemų pardavėjas (330041301)		
	Prekybos salės vadybininkas (kodas 522203)	Drabužių pardavėjas konsultantas (440041606)		
	Ryšių su klientais centro pardavėjas (kodas 524402)	Elektroninės prekybos agentas (440041303)		
	Sandėlininkas operatorius (kodas 432107)	Floristas (44021402)		
		Nekilnojamojo turto agentas (330041605; 440041605)		
		Pardavėjas (440041601; 440041607)		
		Sandėlininkas operatorius (330041714; 440041715)		
		Smulkiojo verslo paslaugų teikėjas (330041710; 440041720)		
	Logistas ekspeditorius (330041704; M440041701)			

**Išvada**

Kaip ketvirto lygio tikslinga formuoti pardavėjo konsultanto kvalifikaciją. Specializacijos: pardavimas internetu; statybinių prekių, transporto priemonių, degalų, elektronikos prekių, IT produktų, informacijos ir ryšių technologijų (IRT) įrangos, vaizdajuosčių ir CD, žemės ūkio žaliavų ir gyvūnų, knygų, sporto prekių, kultūros prekių, poilsio prekių ir kt. pardavimas. Specializacijų skaičius gali keistis, įvertinus jų tikslingumą rengiant kvalifikacijų aprašus.

Profesinės veiklos aprašas pateikiamas 7 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėje.

### V lygis pagal LTKS

Logistas vadybininkas	Parduotuvės padalinio vadovas (kodas 142001)			<b>Pardavėjas</b>
Pardavėjas pavaduotojas				
Pardavimo vadybininkas	Mažosios mažmeninės prekybos įmonės vadovas (kodas 142005)			
Parduotuvės pamainos viršininkas				
Parduotuvės vadovas				
Parduotuvės vadybininkas				
Parduotuvės vyr. kasininkas				
Vyr. pardavėjas-kasininkas				

#### Išvada

Kaip penkto lygio tikslinga formuoti pardavėjo kvalifikaciją. Ši kvalifikacija, reikalaujanti darbo patirties ir vadybinių kompetencijų, būtina tokioms pareigybėms kaip vyresnysis kasininkas, vyresnysis pardavėjas ir pamainos vadovas didesnėse prekybos įmonėse bei parduotuvės vadovas mažoje prekybos įmonėje.

Darbdaviai nurodė palyginti daug V kvalifikacinio lygio pareigybių (vyr. pardavėjas, vyr. kasininkas, parduotuvės pamainos viršininkas ir kt.), į kurių pavadinimus įeina žodis *vadybininkas* ir kurių vykdomosios funkcijos reikalauja vadybinių kompetencijų. Darbdavių nuomone, šiems darbuotojams nėra būtinas aukštasis išsilavinimas. Tačiau detalesnė analizė parodė, kad tokį sprendimą nulėmė tai, jog atitinkamose darbo vietose dirba anksčiau aukštesnįjį mokslą baigę specialistai. Pagal dabar galiojančią sistemą, minimalus reikalaujamas išsilavinimas – profesinis bakalauras.

Penkto lygio Pardavėjo profesinės veiklos aprašas pateikiamas 8 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėje.



**VI lygis pagal LTKS**

Automobilių pardavimo vadovas		<b>Logistika</b> (6531LX085)		Prekybos vadybininkas / Vadybininkas
Eksporto vadybininkas		<b>Logistikos vadyba</b> (6211LX068)		
Komercijos direktorius		Marketingo ir prekybos vadyba (6531LX018)		
Komercijos skyriaus vadovas		<b>Pardavimų vadyba</b> (6531LX087)		
Komercijos skyriaus vadovas		<b>Tarptautinė prekyba</b> (6531LX044)		
Komercijos skyriaus vadybininkas		<b>Tarptautinė prekyba ir muitinės logistika</b> (6531LX057)		
Logistikos skyriaus vadovas		<b>Verslo vadyba</b> (6531LX035)		
Logistikos skyriaus vadovas		<b>Logistika</b> (6531LX085)		
Logistikos vadybininkas		<b>Logistikos vadyba</b> (6211LX068)		
Marketingo direktorius		Marketingo ir prekybos vadyba (6531LX018)		
Marketingo direktorius		<b>Pardavimų vadyba</b> (6531LX087)		
Marketingo vadybininkas		<b>Tarptautinė prekyba ir muitinės logistika</b> (6531LX057)		
Padalinio vadovas				
Padalinio vadovas				
Pardavimo ir eksporto vadovas				
Pardavimo ir eksporto vadovas				

Pardavimo skyriaus vadovas				
Pirkimo ir pardavimo vadybininkas, analitikas				
Prekių ženklų vadybininkas				
Prekių ženklų vystymo skyriaus vadovas				
Projektų vadovas				

### Išvada

Kaip šešto lygio tikslinga formuoti prekybos vadybininko ar vadybininko kvalifikaciją. Sritis: rinkodara, pirkimas, pardavimas, e. prekyba, tarptautinė prekyba, produkto vadyba, mažmeninė prekyba, reklama, išnešiojamoji prekyba.

Profesinės veiklos aprašas pateikiamas 9 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėje.

### VII lygis pagal LTKS

Didmeninės prekybos direktorius		Elektroninio verslo vadyba		Prekybos verslo vadybininkas
Direktorius		<b>Marketingas ir pardavimai</b>		
Finansų direktorius		<b>Marketingas ir prekybos vadyba</b>		
Finansų direktorius		<b>Marketingas ir tarptautinė komercija</b>		
Generalinio direktoriaus pavaduotojas		<b>Prekybos verslo administravimas</b>		
Generalinis direktorius		<b>Tarptautinė prekyba</b>		
Infrastruktūros direktorius		<b>Tarptautinis marketingas ir prekyba</b>		
IT ir įmonės tobulinimo direktorius		<b>Verslo vadyba</b>		
Klientų aptarnavimo direktorius				

Komercijos direktorius				
Mažmeninės prekybos direktorius				
Parduotuvės direktoriaus pavadootojas				
Parduotuvės direktorius				
Pirkimo ir logistikos direktorius				
Prekybos tinklo direktorius				
Rinkodaros direktorius				
Tiekimo kontrolės skyriaus vadovas				
<p><b>Išvada</b>  Kaip septinto lygio tikslinga formuoti prekybos verslo vadybininko kvalifikaciją. Preliminariai numatomos specializacijos: e. prekyba, tarptautinė prekyba, mažmeninė prekyba.  Profesinės veiklos aprašas pateikiamas 10 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelėje.</p>				

## 5. TARPSEKTORINIŲ KVALIFIKACIJŲ SĄRAŠAS

Eil. Nr.	Kvalifikacija	Kvalifikacijos lygis pagal Lietuvos kvalifikacijų sandarą (LTKS)	Kvalifikacijos lygis pagal Europos mokymosi visą gyvenimą kvalifikacijų sandarą (EKS)
1.	Pakuotojas	I	I
2.	Fasuotojas	I	I
3.	Valytojas	II	II
4.	Apsaugos darbuotojas	II	II
5.	Duonos ir pyrago gaminių kepėjas	III	III
6.	Floristas	III	III
7.	Mėsininkas	III	III
8.	Sandėlininkas	III–IV	III–IV
9.	Floristas	IV	IV
10.	Logistas ekspeditorius	IV	IV
11.	Biuro administratorius	IV	IV
12.	Virėjas	IV	IV
13.	Konditeris	IV	IV
14.	Teisininkas	VI	VI
15.	Finansininkas	VI	VI
16.	Auditorius	VI	VI
17.	Personalo vadybininkas	VI	VI
18.	IT specialistas	VI	VI

## 6. PREKYBOS SEKTORIAUS KVALIFIKACIJŲ TYRIMO DUOMENŲ ANALIZĖS LENTELĖS

### 1 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PREKYBOS SALĖS DARBUOTOJAS (-A) analizės duomenys

<b>SEKTORIUS</b> <i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 46 Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą. <i>N sekcija:</i> ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA: 82.92 Fasavimo ir pakavimo veikla.		
<b>ĮMONĖS</b> X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Parduotuvės salės darbuotojas Prekių krovėjas Vežimėlių surinkėjas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> vidurinis išsilavinimas	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Pagalbinis parduotuvės darbininkas 9111217	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> I	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> I	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Darbas su prekių asortimentu, prekių sudėjimas į lentynas pagal planogramas, prekių galiojimo laiko sekimas ir išėmimas iš prekybos salės.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Darbas prekybos salėje	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1) darbo vietos paruošimas ir priežiūra; 2) prekių paruošimas parduoti; 3) prekių kokybės stebėjimas ir vertinimas.	
1. Darbas prekybos salėje	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>

	1.1. Paruošti ir prižiūrėti prekybos patalpas bei darbo vietą.	Parduotuvės vidaus tvarkos taisyklės. Dabuotojų saugą ir sveikatą reglamentuojantys teisės aktai. Rizikos veiksniai prekybos salės darbuotojo darbo vietoje. Geros higienos praktikos reikalavimai prekybos įmonėje. Patalpų priežiūrai keliami reikalavimai. Technologinių įrenginių naudojimo taisyklės. Prekybos salėje naudojami įrengimai ir inventoriūs.
	1.2. Išdėstyti ir išdėlioti prekes	Mechaninių, nemechaninių, šaldymo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Prekių išdėstymo ir išdėliojimo būdai ir principai. Lentynos, vitrinos, paletės.
	1.3. Tikrinti prekių galiojimo laiką	Prekių kokybei keliami reikalavimai ir kokybės nustatymo būdai. Prekių galiojimo terminai. Darbo tvarka su prekėmis su besibaigiančiu realizacijos terminu.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje prižiūrint atsakingam darbuotojui
2.	Bendravimo įgūdžiai ir pozityvi nuostata bendraujant.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** šia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto pasitikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybine įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** prekybos salės nemechaniniai įrengimai (kopėtėlės, suoliukas ir t.t.), kėlimo ir transportavimo įrengimai (palečių vežimėlis, palečių keltuvas, pakeliami stalai ir t.t) .

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų

technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinama mažiausiai viena kompetencija iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant ir bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**2 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PREKIAUTOJAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b> <i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<b>ĮMONĖS</b> Klaipėdos senasis turgus.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Prekiautojas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> Vidurinis išsilavinimas, profesinė kvalifikacija	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Gatvės prekytojas išnešiojamosiomis prekėmis 952003 Prekiautojas 952001 Teatro programėlių pardavėjas 952005	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> I	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> I	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Prekių pardavimas.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Pirkėjų aptarnavimas	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1. Pasiruošimas darbui 2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas 3. Pirkėjų aptarnavimas 4. Materialinių vertybių apskaita	
1. Pirkėjų aptarnavimas	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>
	1. Paruošti darbo vietą.	Pardavėjo darbo vieta.
	2. Demonstruoti prekes.	Pirkėjo sutikimas. Prekių pristatymas pirkėjams, demonstravimas. Kalbos kultūros ir etikos taisyklės
3. Suskaičiuoti prekes ir pinigus.	Minimalūs matematiniai gebėjimai.	



## PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje prižiūrint atsakingam darbuotojui.
2.	Bendravimo įgūdžiai ir pozityvi nuostata bendraujant.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** nėra.

**Specialieji reikalavimai:** nėra.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus.

**Darbo aplinka:** įvairi.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** kalkuliatorius.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** nėra.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinamos skaičiavimo kompetencijos.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**3 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PREKYBOS SALĖS DARBUOTOJAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>		
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 46 Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<i>N sekcija:</i> ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA: 82.92 Fasavimo ir pakavimo veikla.		
<b>ĮMONĖS</b>		
X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Parduotuvės salės darbuotojas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> vidurinis išsilavinimas	
<b>Profesijos kodas pagal LPK:</b> Prekybos salės darbuotojas 933401	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> II	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> II	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Darbas su prekių asortimentu, prekių sudėjimas į lentynas pagal planogramas, prekių galiojimo laiko sekimas ir išėmimas iš prekybos salės.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Prekybinės salės darbuotojo darbo vietos paruošimas. 2. Darbas atitinkamame skyriuje, prekių išdėstymas ir išdėliojimas darbo vietoje	<b>VEIKLOS UZDAVINIAI:</b> 1) darbo vietos paruošimas ir priežiūra; 2) prekių paruošimas parduoti; 3) prekių kokybės stebėjimas ir vertinimas; 4) pirkėjų informavimas.	
1. Prekybinės salės darbuotojo darbo vietos paruošimas.	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>
	1.1. Paruošti ir prižiūrėti prekybos patalpas bei darbo vietą.	Parduotuvės vidaus tvarkos taisyklės. Darbuotojų saugą ir sveikatą reglamentuojantys teisės aktai. Rizikos veiksniai prekybos salės darbuotojo darbo vietoje. Norminiai aktai, reglamentuojantys geros higienos praktikos reikalavimus prekybos įmonėje. Patalpų priežiūrai keliami reikalavimai. Technologinių įrenginių naudojimo taisyklės. Prekybos salėje naudojami įrenginiai ir inventoriai.

2. Darbas atitinkamame skyriuje, prekių išdėstymas ir išdėliojimas darbo vietoje	2.1. Fasuoti prekes	Svėrimo, fasavimo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Darbo technologiniais įrengimais seka. Elektroninės svarstyklės. Fermentinių sūrių pjaustymo reikalavimai. Prekių fasavimo, vakuumavimo ir kita įranga.
	2.2. Ženklinti prekes	Prekių vartojamosios savybės, kokybės reikalavimai, laikymo sąlygos, ženklinimo taisyklės. Etiketės, brūkšniniai kodai, jų teisingumas. Prekių ženklinimo įranga.
	2.3. Išdėstyti ir išdėlioti prekes	Mechaninių, nemechaninių, šaldymo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Prekių išdėstymo ir išdėliojimo būdai ir principai. Lentynos, vitrinos, paletės.
	2.4. Tikrinti prekių galiojimo laiką ir kokybę	Prekių kokybei keliami reikalavimai ir kokybės nustatymo būdai. Prekių galiojimo terminai. Darbo tvarka su prekėmis su besibaigiančiu realizacijos terminu.
	2.5. Teikti informaciją pirkėjams apie prekes	Valstybinės kalbos įstatymas, kiti norminiai aktai, reglamentuojantys valstybinės kalbos vartojimą. Prekybos darbuotojo kalbos etiketo reikalavimai. Taisyklingi prekybiniai terminai ir prekių pavadinimai. Konfliktinių situacijų valdymo žinių pagrindai. Informacija apie prekybos įmonėje parduodamų prekių išdėstymo ir išdėliojimo vietą, prekių savybes, galiojimo terminus, prekių kainas.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas organizuoti darbą.
2.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
3.	Fizinė ir psichologinė ištvermė.
4.	Bendravimo įgūdžiai.

#### **KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:**

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** šia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto patikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybine įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** svėrimo, matavimo ir kiti įrengimai bei inventorius, smulkinimo ir pjaustymo įrengimai, šaldymo ir šiluminiai įrengimai, prekybos salės kėlimo ir transportavimo įrengimai.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinama mažiausiai viena kompetencija iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**4 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PARDAVĖJAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>		
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<i>N sekcija:</i> ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA: 82.92 Fasavimo ir pakavimo veikla.		
<b>ĮMONĖS</b>		
AB Litagros prekyba; X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; Klaipėdos senasis turgus.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Pardavėjas Parduotuvės pardavėjas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> vidurinis išsilavinimas, profesinė kvalifikacija	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Pardavėjas 5223 Kiosko pardavėjas 521101 Turgavietės pardavėjas 521102 Smulkus prekybininkas 521104 Ir kt.	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> II	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> II	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Klientų pageidavimų nustatymas ir konsultavimas gaminių asortimento, kainos, pristatymo, garantijų ir gaminių naudojimo bei priežiūros klausimais; įmonės prekių ir paslaugų klientams rodymas ir aiškinimas, pagalba nuolat tvarkant atsargas, dalyvavimas atliekant inventORIZACIJĄ; parduodamų prekių sukrovimas, išdėstymas, parduotų prekių vyniojimas ir pakavimas.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Pasiruošimas darbui 2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas 3. Pirkėjų aptarnavimas 4. Materialinių vertybių apskaita	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1) paruošti darbo vietą ir įrengimus darbui; 2) paruošti prekes parduoti; 3) priimti prekes; 4) išdėstyti ir išdėlioti prekes; 5) sandėliuoti prekių atsargas, tikrinti prekių galiojimo laiką ir kokybę; 6) demonstruoti ir reklamuoti prekes; 7) konsultuoti pirkėjus apie prekes; 8) apskaityti prekes.	
1. Pasiruošimas darbui	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>

	1. Paruošti darbo vietą.	Parduotuvės vidaus tvarkos taisyklės. Dabuotojų saugą ir sveikatą reglamentuojantys teisės aktai. Rizikos veiksniai prekybos salės darbuotojo darbo vietoje. Norminiai aktai, reglamentuojantys geros higienos praktikos reikalavimus prekybos įmonėje. Patalpų priežiūrai keliami reikalavimai. Technologinių įrenginių naudojimo taisyklės. Prekybos salės, skyriai, pardavėjo darbo vieta.
	2. Paruošti darbui įrengimus ir inventorių	Svėrimo, fasavimo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Darbo technologiniais įrengimais seka. Elektroninės svarstyklės. Prekių pakavimo, fasavimo, vakuumavimo ir kita įranga.
	3. Paruošti prekes parduoti.	Maisto ir ne maisto prekių pakavimas, ženklinimas, kainų etikečių išdėstymas. Prekių išdėstymas įvairiais būdais. Prekių atsargų paruošimas. Svėrimo ir matavimo įrengimai. Smulkinimo ir pjaustymo įrengimai. Saugus darbas prekybiniais įrengimais.
2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas	1. Priimti prekes	Maisto ir ne maisto prekių priėmimas pagal kiekį ir kokybę. Lydimieji prekių dokumentai.
	2. Sandėliuoti prekių atsargas.	Maisto ir ne maisto prekių kokybės reikalavimai. Prekių laikymo taisyklės. Prekių sandėliavimo ir pagalbinių patalpų įrengimai. Šaldymo ir šiluminiai įrengimai. Kėlimo ir transportavimo įrengimai. Darbų saugos taisyklės.
3. Pirkėjų aptarnavimas	1. Demonstruoti ir reklamuoti prekes.	Pirkėjo sutikimas ir jo poreikių išsiaiškinimas. Prekių pristatymas pirkėjams, demonstravimas, degustavimo vykdymas. Kalbos kultūros ir etikos taisyklės.

	2. Konsultuoti pirkėjus apie prekes.	Kalbos kultūros ir profesinės etikos įgūdžiai. Pagrindinės maisto ir ne maisto prekių žaliavos, maistinės, vartojamosios ir naudojamosios savybės. Prekių ženklinimo simboliai.
4. Materialinių vertybių apskaita	1. Apskaičiuoti materialines vertybes.	Įstatymai, norminiai aktai ir kiti privalomi pirminiai prekių apskaitos dokumentai. Prekių inventorizavimas.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas organizuoti darbą.
2.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
3.	Fizinė ir psichologinė ištvermė.
4.	Bendravimo įgūdžiai.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** šia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto patikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybine įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** svėrimo, matavimo ir kiti įrengimai bei inventoriai, elektroniniai kasos aparatai, svėrimo ir matavimo įrengimai, smulkinimo ir pjaustymo įrengimai, šaldymo ir šiluminiai įrengimai, kėlimo ir transportavimo įrengimai.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinamos mažiausiai dvi kompetencijos iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant ir bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**5 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PARDAVĖJAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>		
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<i>N sekcija:</i> ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA: 82.92 Fasavimo ir pakavimo veikla.		
<b>ĮMONĖS</b>		
UAB Autoera; UAB Krasta autoVilnius; AB Litagros prekyba; UAB Agaras; X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Stogdanga; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė; X degalinė.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Pardavėjas Ir kt. specializuotos prekybos pardavėjai	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> vidurinis išsilavinimas, profesinė kvalifikacija	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Pardavėjas 522305 ir kt.	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> III	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> III	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Klientų pageidavimų nustatymas ir konsultavimas gaminių asortimento, kainos, pristatymo, garantijų ir gaminių naudojimo bei priežiūros klausimais; įmonės prekių ir paslaugų klientams rodymas ir aiškinimas, pagalba nuolat tvarkant atsargas, dalyvavimas atliekant inventORIZACIJĄ; parduodamų prekių sukrovimas, išdėstymas, parduotų prekių vyniojimas ir pakavimas.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Pasiruošimas darbui 2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas 3. Pirkėjų aptarnavimas 4. Materialinių vertybių apskaita	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1) paruošti darbo vietą ir įrengimus darbui; 2) paruošti prekes parduoti; 3) priimti prekes; 4) išdėstyti ir išdėlioti prekes; 5) sandėliuoti prekių atsargas, tikrinti prekių galiojimo laiką ir kokybę; 6) demonstruoti ir reklamuoti prekes; 7) konsultuoti pirkėjus; 8) aptarnauti klientus skyriuose; 9) apskaityti prekes.	
1. Pasiruošimas darbui	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>



	1. Paruošti darbo vietą.	Parduotuvės vidaus tvarkos taisyklės. Dabuotojų saugą ir sveikatą reglamentuojantys teisės aktai. Rizikos veiksniai prekybos salės darbuotojo darbo vietoje. Norminiai aktai, reglamentuojantys geros higienos praktikos reikalavimus prekybos įmonėje. Patalpų priežiūrai keliami reikalavimai. Technologinių įrenginių naudojimo taisyklės. Prekybos salės, skyriai, pardavėjo darbo vieta.
	2. Paruošti darbui įrengimus ir inventorių	Svėrimo, fasavimo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Darbo technologiniais įrengimais seka. Elektroninės svarstyklės. Prekių pakavimo, fasavimo, vakuumavimo ir kita įranga.
	3. Paruošti prekes parduoti.	Maisto ir ne maisto prekių pakavimas, ženklinimas, kainų etikečių parengimas ir išdėstymas. Prekių išdėstymas įvairiais būdais. Prekių atsargų paruošimas. Svėrimo ir matavimo įrengimai. Smulkinimo ir pjaustymo įrengimai. Saugus darbas prekybiniais įrengimais.
2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas	1. Priimti prekes.	Maisto ir ne maisto prekių užsakymas, tiekėjai. Prekių priėmimas pagal kiekį ir kokybę. Lydimieji prekių dokumentai.
	2. Sandėliuoti prekių atsargas.	Maisto ir ne maisto prekių kokybės reikalavimai. Prekių laikymo taisyklės. Prekių sandėliavimo ir pagalbinių patalpų įrengimai. Šaldymo ir šiluminiai įrengimai. Kėlimo ir transportavimo įrengimai. Darbų saugos taisyklės
3. Pirkėjų aptarnavimas	1. Demonstruoti ir reklamuoti prekes.	Pirkėjo sutikimas ir jo poreikių išsiaiškinimas. Prekių pristatymas pirkėjams, demonstravimas, degustavimo vykdymas. Kalbos kultūros ir etikos taisyklės.

	2. Konsultuoti pirkėjus.	Kalbos kultūros ir profesinės etikos įgūdžiai. Psichologinės bendravimo žinios. Užsienio kalbų (anglų, rusų) pagrindai. Konfliktinių situacijų valdymo pagrindai Pagrindinės maisto ir ne maisto prekių žaliavos, maistinės, vartojamosios ir naudojamiosios savybės. Prekių ženklinimo simboliai.
4. Materialinių vertybių apskaita	1. Apskaičiuoti materialines vertybes.	Įstatymai, norminiai aktai ir kiti privalomi pirminiai prekių apskaitos dokumentai. Materialinės atsakomybės įforminimas prekybos įmonėje. Materialinių vertybių apskaita prekybos įmonėje. Mintinio skaičiavimo įgūdžiai. Prekių inventorizavimas.

#### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas organizuoti darbą.
2.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
3.	Fizinė ir psichologinė ištvermė.
4.	Bendravimo įgūdžiai.

#### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jeį yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** ŗia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto pasitikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybina įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** svėrimo, matavimo ir kiti įrengimai bei inventoriai, elektroniniai kasos aparatai, svėrimo ir matavimo įrengimai, smulkinimo ir pjaustymo įrengimai, šaldymo ir šiluminiai įrengimai, kėlimo ir transportavimo įrengimai.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų

technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinamos mažiausiai dvi kompetencijos iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant ir bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**6 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos KASININKAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>		
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 46 Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<b>ĮMONĖS</b>		
X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė.		
<b>PAREIGYBĖ</b>	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b>	
Kasininkas	vidurinis išsilavinimas, profesinė kvalifikacija	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b>	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b>	
<b>Kasininkas 523002</b>	III	
<b>Parduotuvės kasininkas 523003</b>	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b>	
	III	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b>		
Darbas kasos aparatais ir informaciniais technologiniais įrengimais; pirkėjų aptarnavimas; kasininko veiklos dokumentų tvarkymas.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b>	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b>	
1. Darbas kasos aparatais, informaciniais, technologiniais įrengimais	1. Dirbti elektroniniais kasos aparatais ir universaliomis kasos sistemomis.	
2. Pirkėjų aptarnavimas	2. Taikyti technines ir informacines priemones.	
3. Kasininko veiklos vykdymas	3. Konsultuoti ir informuoti pirkėjus apie prekes.	
	4. Dirbti su atsiskaitymo priemonėmis.	
	5. Tvarkyti kasos dokumentus.	
	6. Inventorizuoti kasą.	
1. Darbas kasos aparatais, informaciniais,	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>

technologiniais įrengimais	1. Dirbti elektroniniais kasos aparatais ir universaliomis kasos sistemomis	<p>Mažmeninės prekybos taisyklės.  Alkoholinių gėrimų, tabako ir tabako gaminių pardavimo tvarka.  Daiktų (prekių) keitimo ir grąžinimo taisyklės.  Kasos aparatų diegimo ir naudojimo taisyklės.  Saugus darbas elektroniniais kasos aparatais ir universaliomis valdymo sistemomis.  Kasos aparatų paruošimas darbui: kasos juostos įdėjimas, nulinės ataskaitos spausdinimas; pinigų įdėjimas.  Prekių (paslaugų) pardavimas kasos aparatais: kainų įvedimas, prekių pardavimas pagal kodus, dauginimas, klaidų taisymas, prekių skenavimas, kvito anuliavimas, pinigų išėmimas už grąžintas prekes.  Pinigų inkasavimas: pinigų suskaičiavimas ir pinigų išėmimo dokumentinis įforminimas.  Darbo baigimas kasos aparatu: dienos nefiskalinės “X” ataskaitos spausdinimas ir dienos fiskalinės “Z” ataskaitos spausdinimas ir analizė.</p>
	2. Taikyti technines ir informacines priemones	<p>Informacinių technologijų naudojimas: dirbti Windows aplinkoje, taikomosiomis kompiuterinėmis programomis.  Banko kortelių skaitytuvų naudojimas.  Darbas elektroniniais svėrimo prietaisais.  Duomenų kaupiklio naudojimas (kainos patikrinimui, užsakymų sudarymui, inventorizacijai).  Prekių apsaugos žymeklio naudojimas.  Pinigų mokumo tikrinimo įrangos naudojimas.</p>
2. Pirkėjų aptarnavimas	1. Konsultuoti ir informuoti pirkėjus apie prekes.	<p>Prekių vartojamosios savybės ir kokybė.  Prekių ženklavimas.  Kalbos kultūros ir profesinės etikos įgūdžiai.  Užsienio kalbų (anglų, rusų) pagrindai.  Psichologinės bendravimo žinios.  Konfliktai ir jų sprendimas.</p>

3. Kasininko veiklos vykdymas	1. Dirbti su atsiskaitymo priemonėmis	Banknotai, jų apsaugos požymiai. Cirkuliuojančios monetos. Darbas su grynaisiais pinigais, kreditinėmis mokėjimo ir nuolaidų kortelėmis, dovanų čekiais ir kt.
	2. Tvarkyti kasos dokumentus	Kasos operacijų žurnalo įforminimo tvarka ir pildymas. Inkasacijos dokumentų ir atsiskaitymune grynaisiais pinigaisataskaitų tvarkymas. Kontrolinės juostos paruošimas saugoti ir saugojimo tvarka.
	3. Inventorizuoti kasą	Grynųjų pinigų, kasos apskaitos dokumentų inventorizavimo bendrosios nuostatos. Kasininko veiksmai inventorizavimo metu. Materialinė atsakomybė.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Matematinis raštingumas.
2.	Operatyvumas.
3.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
4.	Fizinė ir psichologinė ištvermė.
5.	Bendravimo įgūdžiai.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jeį yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** ŗia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto pasitikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybina įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** elektroniniai kasos aparatai, svėrimo įrengimai, banko kortelių skaitytuvai, duomenų kaupiklis, prekių apsaugos žymeklis, pinigų mokumo tikrinimo įranga.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinamos mažiausiai viena kompetencija iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant ir bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**7 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PARDAVĖJAS KONSULTANTAS analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>	
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 45. Variklinių transporto priemonių ir motociklų didmeninė ir mažmeninė prekyba bei remontas. 46. Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47. Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.	
<i>N sekcija:</i> ADMINISTRACINĖ IR APTARNAVIMO VEIKLA: 82.92 Fasavimo ir pakavimo veikla.	
<b>ĮMONĖS</b> UAB Autoera; UAB Krasta autoVilnius; AB Litagros prekyba; UAB Agaras; X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Mobili linija; UAB Stogdanga; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė; X degalinė; X Telekomunikacijų bendrovė; UAB Vaga; UAB Sportland; UAB Videotopas; UAB Gotas; UAB Finitimus.	
<b>PAREIGYBĖ</b> Pardavėjas Pardavėjas vadybininkas Pardavimų konsultantas Specializuotų prekybos įmonių (prekių grupės) pardavėjas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> vidurinis išsilavinimas, profesinė kvalifikacija
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Pardavėjas 522305 Pardavėjas kontrolierius 522308 Prekių grupės vadybininkas 522204 Prekybos salės vadybininkas 522203 Pardavėjas internetu 524403	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> IV <b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> IV
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Parduodamos prekės.	
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Pasiruošimas darbui 2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas 3. Pirkėjų aptarnavimas 4. Materialinių vertybių apskaita	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1. Paruošti darbo vietą ir įrengimus darbui; 2. Paruošti prekes parduoti; 3. Priimti prekes; 4. Išdėstyti ir išdėlioti prekes;



	<p>5. Sandėliuoti prekių atsargas, tikrinti prekių galiojimo laiką ir kokybę;</p> <p>6. Demonstruoti ir reklamuoti prekes;</p> <p>7. Konsultuoti pirkėjus;</p> <p>8. Aptarnauti klientus;</p> <p>9. Apskaityti materialines vertybes;</p> <p>10. Pildyti materialinių vertybių apskaitos dokumentus.</p>	
1. Pasiruošimas darbui	<b>KOMPETENCIJOS</b> <b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>	
	1. Paruošti darbo vietą.	<p>Parduotuvės vidaus tvarkos taisyklės. Darbuotojų saugą ir sveikatą reglamentuojantys teisės aktai. Rizikos veiksniai prekybos salės darbuotojo darbo vietoje.</p> <p>Norminiai aktai, reglamentuojantys geros higienos praktikos reikalavimus prekybos įmonėje. Patalpų priežiūrai keliami reikalavimai. Technologinių įrenginių naudojimo taisyklės.</p> <p>Prekybos salės, skyriai, pardavėjo darbo vieta.</p>
	2. Paruošti darbui įrengimus ir inventorių.	<p>Svėrimo, fasavimo įrengimų eksploatavimo, saugaus darbo taisyklės. Darbo technologiniais įrengimais seka.</p> <p>Elektroninės svarstyklės. Prekių pakavimo, fasavimo, vakuumavimo ir kita įranga.</p>
	3. Paruošti prekes parduoti.	<p>Maisto ir ne maisto prekių pakavimas, ženklėjimas, kainų etikečių parengimas ir išdėstymas.</p> <p>Prekių išdėstymas įvairiais būdais.</p> <p>Prekių atsargų paruošimas.</p> <p>Svėrimo ir matavimo įrengimai.</p> <p>Smulkinimo ir pjaustymo įrengimai.</p> <p>Saugus darbas prekybiniais įrengimais.</p>
2. Prekių priėmimas ir sandėliavimas	1. Priimti prekes.	<p>Maisto ir ne maisto prekių užsakymas, tiekėjai.</p> <p>Prekių priėmimas pagal kiekį ir kokybę.</p> <p>Lydimieji prekių dokumentai, jų rekvizitai ir pildymas (sąskaitos faktūros, kokybės sertifikatai ir t. t.).</p> <p>Reklamacijos.</p>

	2. Sandėliuoti prekių atsargas.	<p>Pakartotinis maisto ir ne maisto prekių kokybės tikrinimas.</p> <p>Prekių laikymo taisyklės.</p> <p>Prekių sandėliavimo ir pagalbinių patalpų įrengimai (stelažai, lentynos, krepšiai, dėžių atidarymo, ardymo priemonės ir kt.).</p> <p>Šaldymo ir šiluminiai įrengimai.</p> <p>Kėlimo ir transportavimo įrengimai.</p> <p>Darbų saugos taisyklės.</p>
3. Pirkėjų aptarnavimas	1. Demonstruoti ir reklamuoti prekes.	<p>Pirkėjo sutikimas ir jo poreikių išsiaiškinimas.</p> <p>Prekių pristatymas pirkėjams, demonstravimas, degustavimo organizavimas.</p> <p>Kalbos kultūros ir etikos taisyklės.</p>
	2. Konsultuoti pirkėjus.	<p>Kalbos kultūros ir profesinės etikos įgūdžiai.</p> <p>Psichologinės bendravimo žinios.</p> <p>Užsienio kalbų (anglų, rusų) pagrindai.</p> <p>Konfliktinių situacijų valdymo pagrindai.</p> <p>Pagrindinės maisto ir ne maisto prekių žaliavos, maistinės, vartojamosios ir naudojamiosios savybės, klasifikavimas.</p> <p>Prekių ženklavimo simboliai. Tai priežiūros, saugos, naudojimo, dozavimo ir kt. ženklai.</p> <p>Prekių keitimo taisyklės.</p>
	3. Vykdyti atsiskaitymus kasos aparatu.	<p>Elektroninio kasos aparato sandara.</p> <p>Kasos aparato paruošimas darbui.</p> <p>Kasos aparato atsiskaitymo operacijos.</p> <p>Klaidų taisymas kasos aparatu.</p> <p>Kasos apskaitos dokumentų pildymas: ataskaitų spausdinimas, pajamų, išlaidų orderiai, kasos knyga ir kita kasos dokumentacija.</p> <p>Saugus darbas kasos aparatu.</p> <p>Pirkinio vertės apskaičiavimas, atsiskaitymas.</p> <p>Valstybinių pinigų požymiai.</p>

4. Materialinių vertybių apskaita	1. Apskaityti materialines vertybes.	Įstatymai, norminiai aktai ir kiti privalomi buhalteriniai dokumentai. Materialinės atsakomybės įforminimas prekybos įmonėje. Materialinių vertybių apskaita prekybos įmonėje. Kainų, PVM ir prekybinių nuolaidų apskaičiavimas. Mintinio skaičiavimo įgūdžiai. Prekių atsargų apskaitos programa.
	2. Pildyti materialinių vertybių apskaitos dokumentus.	Materialinių vertybių pajamų ir išlaidų dokumentai, jų rekvizitai ir pildymas. Pinigų ruošimas inkasuoti ir dokumentai. Materialinių vertybių patikrinimas.

#### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Gebėjimas organizuoti darbą.
2.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
3.	Fizinė ir psichologinė ištvermė.
4.	Bendravimo įgūdžiai.

#### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** šia profesine veikla užsiimantiems asmenims, vadovaujantis teisės aktų nustatyta tvarka, leidžiama dirbti tik iš anksto pasitikrinus ir vėliau periodiškai besitikrinant sveikatą dėl užkrečiamų ligų.

**Specialieji reikalavimai:** nuoseklumas dirbant su prekių asortimentu, prekybina įranga, mandagus klientų aptarnavimas.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas prekybos salėje.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** svėrimo, matavimo ir kiti įrengimai bei inventorius, elektroniniai kasos aparatai, svėrimo ir matavimo įrengimai, smulkinimo ir pjaustymo įrengimai, šaldymo ir šiluminiai įrengimai, kėlimo ir transportavimo įrengimai.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** vertinimo metu patikrinamos mažiausiai dvi kompetencijos iš kiekvienos veiklos srities atsakant į testo klausimus. Įgūdžiai pademonstruojami darbo vietoje vertinant ir bendruosius gebėjimus: gebėjimą dirbti ir komandoje, gerą dėmesio koncentraciją, komunikabilumą ir kt.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Virginija Vaitiekienė.

**8 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PARDAVĖJAS (V) analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b> <i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.		
<b>ĮMONĖS</b> X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Kesko Senukai Lithuania.		
<b>PAREIGYBĖ</b> Vyr. pardavėjas Vyr. kasininkas Parduotuvės vedėjas Parduotuvės vadovo pavaduotojas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA:</b> Pardavėjo konsultanto (IV lygio) profesinė kvalifikacija	
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Parduotuvės padalinio vadovas 142001 Mažosios mažmeninės prekybos įmonės vadovas 142005	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> V	
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> V	
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Vadovavimas prekybos įmonės padaliniui, pamainai; padalinio veiklos planavimas, organizavimas ir kontrolė.		
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Personalo darbo organizavimas. 2. Personalo motyvacija ir ugdymas.	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1. Planuoti ir kontroliuoti personalo darbą. 2. Organizuoti personalo motyvavimą ir ugdymą.	
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Personalo darbo organizavimas	<b>KOMPETENCIJOS</b> 1.1. Planuoti ir kontroliuoti personalo darbą.	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b> Darbuotojų poreikis; darbo krūvis; darbo užduotys, darbo grafikai, aprūpinimas reikiamais ištekliais, pavaldžių darbuotojų veiklos kokybės kontrolė.
	1.2. Organizuoti personalo motyvavimą ir ugdymą.	Darbuotojų motyvavimo būdai, veiklos vertinimas; darbuotojų kvalifikacijos tobulinimo planavimas ir organizavimas.

**PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI**

1.	Iniciatyvumas ir kūrybiškumas.
2.	Gebėjimas organizuoti savo ir kitų darbą.

3.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
4.	Lyderystė.
5.	Bendravimo įgūdžiai.

**KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:**

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** nėra.

**Specialieji reikalavimai:** Darbo patirtis.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas patalpose naudojant biuro įrangą.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** biuro įranga.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** naujų technologijų atsiradimas gali reikalauti peržiūrėti pardavėjo kompetencijų aprašus.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** Kvalifikacijai įgyti reikalingos asmens turimos kompetencijos vertinamos vadovaujantis kompetencijų formuluotėmis ir jų ribų aprašais.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Neringa Miniotienė.

**9 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PREKYBOS VADYBININKAS (VI) analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>	
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 45. Variklinių transporto priemonių ir motociklų didmeninė ir mažmeninė prekyba bei remontas. 46 Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.	
<b>ĮMONĖS</b>	
UAB Autoera; UAB Krasta autoVilnius; AB Litagros prekyba; X mėsos perdirbimo įmonė; UAB Agaras; UAB Biržų duona; X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Mobili linija; UAB Stogdanga; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė; X degalinė; X Telekomunikacijų bendrovė; UAB Vaga; UAB Sportland; Klaipėdos senasis turgus; UAB Videotopas; UAB Gotas; UAB Finitimus.	
<b>PAREIGYBĖ</b>	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b>
Prekybos padalinio vadovas, padalinio vadybininkas	aukštasis (profesinis bakalauras, universitetinis bakalauras)
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b>	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b>
Pardavimo vadybininkas 243105	VI
Prekybos padalinio vadovas 122104	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b>
Parduotuvės padalinio vadovas 142001	VI
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b>	
Prekybos įmonės ar padalinio veiklos planavimas, organizavimas ir kontrolė.	
<b>VEIKLOS SRITYS:</b>	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b>
1. Personalo darbo organizavimas 2. Prekių tiekimo (pirkimo) ir pardavimo organizavimas 3. Rinkodaros planavimas ir organizavimas 4. Elektroninės prekybos organizavimas ir vykdymas	1. Planuoti ir kontroliuoti personalo darbą. 2. Organizuoti personalo motyvavimą ir ugdymą. 3. Vertinti ir planuoti prekių asortimentą. 4. Organizuoti prekybos logistikos procesus. 5. Planuoti ir organizuoti prekių pardavimą. 6. Naudoti klientų valdymo sistemą (CRM). 7. Analizuoti ir vertinti prekių paklausą ir pasiūlą. 8. Rengti rinkodaros planą ir jį įgyvendinti. 9. Tinkamai pasirinkti elektroninės parduotuvės platformą ir kitas elektronines priemones. 10. Planuoti ir organizuoti elektroninę rinkodarą. 11. Organizuoti ir koordinuoti prekių pardavimą elektroninėje erdvėje.

<b>VEIKLOS SRITYS:</b>	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>
1. Personalo darbo organizavimas	1.1. Planuoti ir kontroliuoti personalo darbą.	Darbuotojų poreikis; darbo krūvis; darbo užduotys, darbo grafikai, aprūpinimas reikiamaisiais ištekliais, pavaldžių darbuotojų veiklos kokybės kontrolė.
	1.2. Organizuoti personalo motyvavimą ir ugdymą.	Darbuotojų motyvavimo būdai, veiklos vertinimas; darbuotojų kvalifikacijos tobulinimo planavimas ir organizavimas.
2. Prekių tiekimo ir pardavimo organizavimas.	2.1. Vertinti ir planuoti prekių asortimentą.	Prekių asortimento formavimas; prekių kiekio poreikio nustatymas; kiekybiniai ir kokybiniai asortimento vertinimo kriterijai; asortimento segmentavimas; planogramos.
	2.2. Organizuoti prekybos logistikos procesus.	Tiekėjų ir prekybos partnerių paieška; sutarčių valdymas; sandėliavimas; transportavimas, prekių paskirstymas, prekių pateikimas.
	2.3. Planuoti ir organizuoti prekių pardavimą	Rėmimo priemonių taikymas; pardavimo strategijos; pardavimo rezultatai; pardavimo efektyvumo vertinimas.
	2.4. Valdyti ryšius su klientais ir tiekėjais.	Klientų duomenų suvedimas, informacijos apie santykius rinkimas, analizė ir vertinimas. Naudoti klientų valdymo sistemą (CRM).
3. Rinkodaros planavimas ir organizavimas	3.1. Analizuoti ir vertinti prekių paklausą ir pasiūlą.	Pirkėjų nuomonės apie prekes ir paslaugas tyrimai; prekių pasiūlos ir paklausos vertinimas.
	3.2. Rengti rinkodaros planą ir jį įgyvendinti.	Rinkodaros priemonės; rinkodaros kompleksas; rinkodaros strategija; rėmimo priemonės; lojalumo programa; reklama; akcijos; elektroninė rinkodara.
4. Elektroninės prekybos organizavimas ir vykdymas	4.1. Tinkamai pasirinkti elektroninės parduotuvės platformą ir kitas elektronines priemones.	Elektroninio verslo techninė ir programinė įranga; programinės komunikavimo, veiklos kontrolės ir planavimo sistemos; elektroninės parduotuvės projektavimas; technologiniai elektroninės prekybos aspektai; kompiuterizuotos pardavimo informacijos apibendrinimo, ataskaitų ir suvestinių rengimo priemonės.



	4.2. Planuoti ir organizuoti elektroninę rinkodarą	Interneto tinklapis; elektroninių laiškų rinkodara; paieškos sistemų rinkodara; socialinės medijos kanalai; verslo analitika.
	4.3. Organizuoti ir koordinuoti prekių pardavimą elektroninėje erdvėje	Elektroninės komercijos teisė; asmens privatumo ir vartotojų teisių apsauga elektroninėje erdvėje; logistikos planavimas.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Iniciatyvumas ir kūrybiškumas.
2.	Gebėjimas organizuoti savo ir kitų darbą.
3.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
4.	Lyderystė.
5.	Bendravimo įgūdžiai.
6.	Užsienio kalbos mokėjimas.
7.	Gerai darbo kompiuteriu įgūdžiai.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jeį yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** nėra.

**Specialieji reikalavimai:** nėra.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas patalpose naudojant biuro įrangą.

**Darbų saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** biuro įranga.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):**

Informacinių ryšio technologijų vystymasis sąlygoja elektroninės prekybos augimą. Lietuvos statistikos departamento duomenimis didmeninė ir mažmeninė prekyba e. tinklais Lietuvoje nuo 2014 m. iki 2016 išaugo 7,4 proc. Informacinės visuomenės plėtros komiteto užsakymu atlikto tyrimo duomenimis, 2014 m. Lietuvoje veikė 1200 elektroninių parduotuvių. Tačiau mažai tikėtina, kad per ateinančius penkerius metus profesinės veiklos turinys pasikeis.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** Kvalifikacijai įgyti reikalingos asmens turimos kompetencijos vertinamos vadovaujantis kompetencijų formuluočėmis ir jų ribų aprašais, kurie išreiškia slenkstinį (minimalų) kompetencijos įgijimo lygmenį.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Neringa Miniotienė.

**10 kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelė. Profesinės veiklos PREKYBOS VERSLO VADYBININKAS (VII) analizės duomenys**

<b>SEKTORIUS</b>	
<i>G sekcija:</i> DIDMENINĖ IR MAŽMENINĖ PREKYBA; VARIKLINIŲ TRANSPORTO PRIEMONIŲ IR MOTOCIKLŲ REMONTAS: 45. Variklinių transporto priemonių ir motociklų didmeninė ir mažmeninė prekyba bei remontas. 46 Didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais. 47 Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą.	
<b>ĮMONĖS</b> UAB Autoera; UAB Krasta autoVilnius; AB Litagros prekyba; X mėsos perdirbimo įmonė; UAB Agaras; UAB Biržų duona; X prekybos tinklas; UAB Aibės prekyba; UAB Mobili linija; UAB Stogdanga; UAB Kesko Senukai Lithuania; X didmeninės prekybos įmonė; X degalinė; X Telekomunikacijų bendrovė; UAB Vaga; UAB Sportland; Klaipėdos senasis turgus; UAB Videotopas; UAB Gotas; UAB Finitimus.	
<b>PAREIGYBĖ</b> Prekybos įmonės vadovas Produkto vadovas Prekių grupės vadovas	<b>REIKALAUJAMA KVALIFIKACIJA</b> aukštasis (magistras)
<b>Profesijos kodas pagal LPK</b> Prekybos įmonės vadovas 112016 Mažmeninės prekybos įmonės vadovas 112017 Didmeninės prekybos įmonės vadovas 112018	<b>Kvalifikacijos lygis pagal LTKS</b> VII
	<b>Kvalifikacijos lygis pagal EKS</b> VII
<b>VEIKLOS OBJEKTAS:</b> Prekybos tinklų, prekybos įmonių valdymas.	
<b>VEIKLOS SRITYS:</b> 1. Įmonės veiklos strateginis planavimas 2. Įmonės veiklos organizavimas, koordinavimas ir kontrolė 3. Paslaugų ir prekių importo ir eksporto organizavimas	<b>VEIKLOS UŽDAVINIAI:</b> 1. Analizuoti rinką. 2. Analizuoti įmonės veiklos rezultatus. 3. Rengti ir tobulinti įmonės strateginius planus. 4. Sudaryti įmonės paslaugų ir prekių kainodarą. 5. Sudaryti įmonės veiklos biudžetą. 6. Kurti darbo procesų įmonėje tvarką. 7. Analizuoti ir planuoti prekių pardavimo rezultatus. 8. Formuoti personalo politiką.

	<p>9. Kontroliuoti darbuotojų darbo kokybę.  10. Atstovauti įmonei ir atsiskaityti už veiklos rezultatus.  11. Komunikuoti su verslo partneriais, bendrauti ir bendradarbiauti tarpkultūrinėje erdvėje.  <b>12. Administruoti eksporto sutartis.</b></p>	
<b>VEIKLOS SRITYS:</b>  1. Įmonės veiklos strateginis planavimas	<b>KOMPETENCIJOS</b>	<b>KOMPETENCIJŲ RIBOS</b>
	1.1. Analizuoti rinką.	Rinkos situacija ir pokyčiai, socialiniai – demografiniai pokyčiai ir tendencijos, šalies ir tarptautinės ekonomikos tendencijos ir pokyčiai, vartotojų ir klientų poreikiai; pasiūla-paklausa, konkurentai.
	1.2. Analizuoti įmonės veiklos rezultatus.	Veiklos ataskaitų vertinimas, rezultatų analizė; įmonės ūkinės-finansinės veiklos vertinimas.
	1.3. Rengti ir tobulinti įmonės strateginius planus.	Strateginis planavimas; ūkinės-finansinės veiklos planavimas; išteklių planavimas; darbuotojų poreikio planavimas; įmonės plėtros galimybių analizė ir planavimas.
	1.4. Sudaryti įmonės paslaugų ir prekių kainodarą.	Savikaina, pelno marža, pardavimo kaina.
	1.5. Sudaryti įmonės veiklos biudžetą.	Veiklos išlaidos; pajamos; pelnas.
2. Įmonės veiklos organizavimas, koordinavimas ir kontrolė	2.1. Kurti darbo procesų įmonėje tvarką.	Įmonės darbo reglamentai, vidaus tvarkos taisyklės, jų įgyvendinimo delegavimas padalinių vadovams ar atsakingiems darbuotojams.
	2.2. Analizuoti ir planuoti prekių pardavimo rezultatus	Pardavimo prognozės, prekių pardavimas; derybos, sutarčių sudarymas, užduočių formulavimas; sutarčių ir užduočių įgyvendinimo delegavimas padalinių vadovams ar atsakingiems darbuotojams; padalinių ataskaitos.
	2.3. Formuoti personalo politiką.	Personalo poreikio planavimas; personalo politika; darbuotojų motyvavimas ir kvalifikacijos tobulinimas; darbuotojų atranka, priėmimas ir atleidimas.

	2.4. Kontroliuoti darbuotojų darbo kokybę.	Darbuotojų veiklos rezultatai ir ataskaitos; kokybės standartai ir kriterijai; pareiginiai reikalavimai; pareigos ir atsakomybės ribos.
	2.5. Atstovauti įmonei ir atsiskaityti už veiklos rezultatus.	Veiklos ir finansinės ataskaitos; atsiskaitymas akcininkams; įmonės atstovavimas renginiuose ir žiniasklaidoje;
3. Paslaugų ir prekių importo ir eksporto organizavimas	3.1. Komunikuoti su verslo partneriais, bendradarbiauti tarpkultūrinėje aplinkoje.	Klientų paieška; tarpkultūrinė verslo komunikacija; užsienio kalbos mokėjimas; tarpkultūrinės derybos; santykių užmezgimas ir palaikymas; dalykinė komunikacija.
	3.3. Administruoti importo ir eksporto sutartis	Sutarčių sudarymas; sutarčių valdymas; atsakingo personalo veiklos koordinavimas ir kontrolė; klientų ir partnerių duomenų valdymas; dokumentų tvarkymas, civilinė ir sutarčių teisė.

### PAGRINDINIAI VEIKLOJE BŪTINI BENDRIEJI GEBĖJIMAI

1.	Iniciatyvumas ir kūrybiškumas.
2.	Gebėjimas organizuoti savo ir kitų darbą.
3.	Gebėjimas dirbti individualiai ir komandoje.
4.	Lyderystė
5.	Bendravimo įgūdžiai ir pozityvi nuostata bendraujant.
6.	Užsienio kalbos mokėjimas.
7.	Gerai darbo kompiuteriu įgūdžiai.
8.	Strateginis mąstymas.

### KITA INFORMACIJA APIE PROFESINĘ VEIKLĄ/PAREIGYBĘ:

**Jei yra, – reikalavimai (apribojimai) sveikatai:** nėra.

**Specialieji reikalavimai:** nėra.

**Darbo pobūdis jo organizavimo požiūriu (individualus, komandinis ir pan.):** individualus ir komandinis.

**Darbo aplinka:** darbas patalpose.

**Darbo saugos reikalavimai:** vadovaujantis teisės aktais.

**Pagrindinės darbo priemonės:** biuro įranga.

**Per ateinančius penkerius metus prognozuojami profesinės veiklos turinio pokyčiai (naujos technologijos, funkcijos, žinios ir pan.):** per ateinančius penkerius metus profesinės veiklos turinio pokyčiai neprognozuojami, nors Lietuvoje stebimas aktyvus didmeninės ir mažmeninės prekybos integravimasis į elektroninę erdvę.

**Kvalifikacijos vertinimo kriterijai ir metodai:** Kvalifikacijai įgyti reikalingos asmens turimos kompetencijos vertinamos vadovaujantis kompetencijų formuluotėmis ir jų ribų aprašais, kurie išreiškia slenkstinį (minimalų) kompetencijos įgijimo lygmenį.

**Kvalifikacijos tyrimo duomenų analizės lentelės formos rengėjas (rengėjai):** Neringa Miniotienė.

## IŠVADOS

1. Prekyba – procesas, apimantis visas ūkio sritis. Tai savanoriški prekių ir (arba) paslaugų mainai tarp kelių ar daugiau ūkio subjektų (gamintojų, pardavėjų, vartotojų). Šiame Prekybos profesiniame standarte *prekybos* sąvoka suprantama siauresne prasme – ji apima vidaus prekybą (tarptautinė prekyba kaip atskiras segmentas neišskiriama) prekėmis kaip galutiniais produktais, organizuojama tiesioginiu būdu: ekonominių gėrybių gamintojas (tiekėjas)–pardavėjas–vartotojas arba ekonominių gėrybių gamintojas (tiekėjas)–tarpininkas–pardavėjas–vartotojas. Prekybos paslaugomis kvalifikacijos aprašomos kitų (atitinkamų veiklos sričių) sektorių profesiniuose standartuose.
2. Siekdami suformuoti prekybos sektoriaus posektorius, ekspertai analizavo įvairius struktūravimo variantus, tačiau juos įvertinę pagal aptinkamas profesines veiklas ir formotinas kvalifikacijas, prekybos sektorių pripažino kaip homogenišką ir nusprendė, kad jo skaidymas į posektorius nėra tikslingas.
3. Prekybos sektorius yra antroje vietoje po apdirbamosios pramonės pagal sukuriama pridėtinę vertę ir svarbą šalies ekonomikai. Šiame sektoriuje sukuriama 26,7 proc. šalies BVP (2016 metų duomenimis, BVP siekė 38,56 mlrd. eurų): didmeninė prekyba sudarė 18,75 mlrd. eurų, mažmeninė prekyba – 8,5 mlrd. eurų.
4. Šalies prekybos sektoriuje dirba daugiau nei 77 tūkst. darbuotojų. Remiantis ES tyrimų portalo SKILLS PANORAMA duomenimis, 2016 metais daugiausia darbuotojų – 17,16 proc. – dirbo būtent didmeninėje ar mažmeninėje prekyboje. Prognozuojama, kad iki 2025 metų darbuotojų skaičius didės daugiau kaip 5 proc.
5. Pagrindinės prekybos sektoriaus kaitos tendencijos ir prognozės:
  - informacinių ryšio technologijų vystymasis turi įtakos elektroninės prekybos augimui. Lietuvos statistikos departamento duomenimis, didmeninė ir mažmeninė prekyba e. tinklais Lietuvoje nuo 2014 iki 2016 m. išaugo 7,4 proc. Informacinės visuomenės plėtros komiteto užsakytu atlikto tyrimo duomenimis, 2014 m. Lietuvoje veikė 1200 elektroninių parduotuvių;
  - darbuotojų skaičius augs didmeninės prekybos įmonėse;
  - mažmeninės prekybos įmonėse darbuotojų skaičius mažės, nes diegiamos naujos pardavimo taškuose – savitarnos kasos, darbuotojų skaičiaus optimizavimas ir pan. – nulems būtent mažėjimą;
  - apskritai kalbant apie prekybos sektoriaus plėtrą, tendencija yra teigiama, t. y. sektorius didės tiek apimtimi, tiek ir darbuotojų skaičiumi.
6. Atliekant kvalifikacijų tyrimą, buvo analizuojama: Lietuvos profesijų klasifikatoriuje pateikiama informacija apie prekybos veikloms priskiriamas profesijas; AIKOS sistemoje (didmeninės ir mažmeninės prekybos švietimo posritis) ir kituose šaltiniuose pateikiama informacija apie kvalifikacijas; surinkta informacija iš prekybos sektoriuje veikiančių įmonių atstovų, analizuojami jų pateikti dokumentai (informacija apie pareigybes, joms priskirtos funkcijos, būtini gebėjimai, asmeninės kompetencijos, norminiai dokumentai, kuriais vadovaujantis dirbama). Iš viso tyrime dalyvavo 20 mažų įmonių ir didelių prekybos tinklų, iš kurių surinkta informacija apie 83 pareigybes (44 iš jų – prekybos veiklos; kitos – užtikrinančios pagrindinės įmonių veiklos vykdymą). Tyrimo rezultatai apibendrinti 10-yje kvalifikacijų tyrimo duomenų lentelių, pateikiamų šioje ataskaitoje.
7. Atlikto kvalifikacijų tyrimo rezultatas – suformuotas preliminarus siūlomų aprašyti Prekybos sektoriaus kvalifikacijų sąrašas. Sąraše kvalifikacijos pateikiamas pagal LTKS lygius: prekybos salės darbuotojas (LTKS I); prekiautojas (LTKS I); prekybos salės darbuotojas (LTKS II); pardavėjas (LTKS II); pardavėjas (LTKS III); kasininkas (LTKS III); pardavėjas konsultantas (LTKS IV); pardavėjas (LTKS V); prekybos vadybininkas (LTKS VI); prekybos verslo vadybininkas (LTKS VII).