



*«У меня растут года,
будет и семнадцать.
Где работать мне тогда,
чем заниматься?»*

*«...Книгу перевернувши,
намотай себе на ус -
все работы хороши,
выбирай на вкус!»*

Владимир Маяковский

У житті кожної молодої людини є момент, коли необхідно прийняти одне з найважливіших рішень - вибрати справу до душі, до покликання, тобто професію. Вступ до самостійного трудового життя іноді не даремно називають другим народженням. Адже від того, наскільки правильно зроблено вибір професії, залежить вдалий старт у доросле життя.

Саме на юнацькі роки випадає найбільш відповідальний момент у житті молоді - це вибір професійного шляху, який має кардинальне значення для всього подальшого життя. Причому цей вибір необхідно зробити ще у період навчання в школі. Тому своє майбутнє юнаки та дівчата повинні визначити ще задовго до останнього шкільного дзвоника, а тут замало порад батьків, вчителів, друзів, необхідна допомога кваліфікованих спеціалістів.

Зробивши правильний вибір професії, людина відчує себе потрібною, отримуватимете задоволення від роботи, буде корисною людям та країні!

Люди характеризуються великою кількістю соціальних ознак. Займаючи різне положення в економічній, політичній і культурній структурі суспільства, вони належать до різних соціальних груп, категорій населення. Так, людина може бути учнем, працівником, безробітним, пенсіонером, інвалідом, керівником, підлеглим, підприємцем, слідчим, вчителем, будівельником, батьком, тощо.

За професійною ознакою люди діляться на великі групи або категорії людей, що займаються однаковим видом трудової діяльності. Отже, вибрати собі професію – означає не тільки вибрати собі роботу, але і бути прийнятим в певну групу людей, прийняти її етичні норми, правила, принципи, цінності, спосіб життя.

Професія



Професія – це соціальна характеристика людини, що вказує на її приналежність до певної категорії людей, які займаються однаковим видом трудової діяльності.

ЯК З'ЯВИЛИСЯ ПРОФЕСІЇ?

Термін «професія» походить від латинського кореня, що означає - говорити публічно, оголошувати, заявляти. Звідси, до речі, і слово «професор». Але походження слова «професія» швидше заплутує, чим пояснить наше розуміння його значення. Звернімося до історії.

Дуже давно, у первісних людей, коли ще не існувало розподілу праці, не було і різних професій. Кожна людина вимушена була всім займатися сама. Втім, деякий розподіл праці все-таки був – між чоловіками і жінками. Чоловіки, як правило, полювали на тварин, будували житло, виготовляли зброю, знаряддя, човни. Жінки збирали їстівні рослини, готували їжу, шили одяг, ростили дітей.

Потім, по мірі розвитку суспільства, почали виникати ринкові відносини між людьми і з'явилася спеціалізація людей за видами праці. Одні люди ставали мисливцями, інші – рибачками, треті – землеробами, четверті – будівельниками, п'яті – ткачами, шості – гончарями, сьомі – ковалями, восьмі – знахарями, чаклунами, шаманами. Вони обмінювалися один з одним продуктами своєї праці. Накопичені в кожній групі людей знання і навички передавалися з покоління в покоління. З'явився розподіл праці, виникли професії.

ЩО ТАКЕ ПРОФЕСІЙНА ТРУДОВА ДІЯЛЬНІСТЬ?

Не вся людська праця може вважатися професійною. Наприклад, догляд за своїми власними дітьми не є



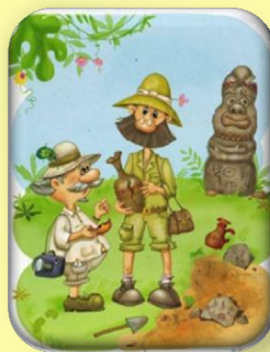
професійною діяльністю, хоча щоденна нелегка праця. А ось догляд за дітьми в дитячому садку, який здійснюють



вихователь, няня, є в повному розумінні цього слова професійним. Трудова діяльність людини є професійною, якщо виконуються дві умови.

По-перше, професія характеризується наявністю певного рівня кваліфікації, майстерності, уміння, професійної підготовки, спеціально отриманих знань і навиків, які часто підтверджуються спеціальними документами про професійну освіту: дипломами, свідченнями, атестатами,

По-друге, професія є свого роду товаром, який продавати на ринку праці. Причому, товаром, який має попит, за який інші люди готові платити. Тобто професійна діяльність може служити джерелом



сертифікатами. ринку праці. за який інші професійна доходів людини.

ЧИМ ПРОФЕСІОНАЛ ВІДРІЗНЯЄТЬСЯ ВІД ЛЮБИТЕЛЯ І ДИЛЕТАНТА?



Професіонал



Дилетант



Любитель

Професіонал – це кваліфікована людина, що продає результати своєї праці.

На відміну від професіонала, дилетант – це людина, яка характеризується відсутністю необхідного стандартного рівня професійної кваліфікації. Проте, деякі дилетанти намагаються заробляти гроші, користуючись недостатньою компетентністю деяких людей, навмисне або ненавмисне вводячи їх в оману щодо якості своєї праці.

Навпаки, любитель – це людина, що займається яким-небудь видом трудової діяльності не заради заробітку, а для власного задоволення. Це не заважає деяким любителям досягати рівня професійної компетентності і якості діяльності, які не поступаються рівню багатьох професіоналів.

Наприклад, захоплення складанням гороскопів можна вважати просто хобі. Але коли людина має диплом астролога і складає гороскопи для клієнтів, це вже можна назвати професією. Або якщо людина займається спортом заради свого задоволення, то ми вважаємо її просто любителем, а якщо вона заробляє цим собі на життя, то вона - професійний спортсмен.

ЯК ПОВ'ЯЗАНІ МІЖ СОБОЮ ПРОФЕСІЯ І ЗАХОПЛЕННЯ?

Ваше захоплення може стати професією. Так само як і Ваша професія може бути для Вас захоплюючою. Будь-яке Ваше захоплення може бути цінним з професійної точки зору. І якщо Ви умієте робити красиві речі, шити, смачно готувати, стригти, робити масаж або уколи, вирощувати квіти або розводити домашніх тварин, ремонтувати побутову техніку, писати комп'ютерні програми, грати в шахи, ходити в туристичні походи, займатися східним єдиноборством, танцювати або вивчати історію міста, то Ви не тільки маєте можливість повноцінно відпочивати, спілкуватися з цікавими людьми і бути цікавим співбесідником. Будь-яке Ваше захоплення може стати приводом для зав'язування ділових знайомств, джерелом додаткового доходу або навіть поворотним пунктом для вибору нової професії. Звичайно, ідеальним варіантом для людини є випадок, коли її професія є одним із його захоплень, хобі. В цьому випадку людина отримує від своєї професії максимум задоволення і ходить на роботу з бажанням. Якщо це не так, то людина шукає можливості реалізації своїх інтересів і схильностей десь ще, а до професії відноситься як до вимушеної діяльності, засобу задоволення інших потреб.

Професія



Захоплення



Вибір професії – важлива ланка у життєвому і професійному становленні людини. Саме професія дає їй змогу

задовольнити основну гаму своїх потреб, реалізувати себе як особистість.

Від правильного вибору професії виграє як суспільство, що одержує цілеспрямованого суспільно корисного громадянина, так і особистість,

яка відчуває задоволення від роботи і має широкі можливості для самореалізації.

Соціально-економічні перетворення в Україні,

становлення її як країни з ринковою економікою зумовили багато таких

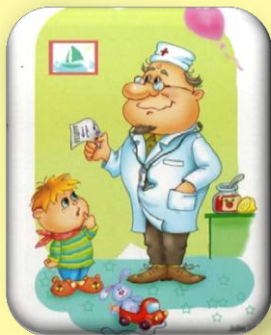
проблем: суворі конкуренція між виробниками, спад виробництва, відчутні зміни на ринку праці, зростання безробіття, зокрема серед молоді

тощо. У той же час, зростання темпів науково-технічного прогресу

визначаються інформатизацією суспільного виробництва і супроводжуються динамічними змінами у змісті, формах, засобах та об'єктах праці більшості сучасних професій.

У зв'язку з цим особливо актуальним

стає набуття дітьми та підлітками адекватних уявлень і знань про сучасну професійну діяльність, формування у них психологічної готовності до вибору майбутньої професії та трудової діяльності.



Питання профорієнтації завжди були у центрі уваги держави і суспільства, але сьогодення потребує принципово нових підходів до організації та функціонування системи професійної орієнтації підростаючого покоління.



Зараз професійна орієнтація визначається як науково-практична система підготовки особистості до свідомого професійного самовизначення, що відповідає



індивідуальним особливостям і потребам суспільства.

Слід зазначити, що протягом тривалого часу профорієнтаційна



діяльність розглядалась як суто шкільний аспект загальноосвітнього процесу. Зараз більшість спеціалістів констатують: системна діяльність можлива лише за умови розвитку партнерських відносин між загальноосвітніми установами



та низкою інших суспільних інститутів, таких як бібліотека, служба зайнятості, громадські організації тощо.

Основні напрямки здійснення профорієнтаційної діяльності:

- професійна інформація;
- професійна консультація;
- професійна діагностика (добір).



ПРОФЕСІЯ «АГЕНТ З ПОСТАЧАННЯ»

Назва професії «агент з постачання» походить від двох слів: агент від лат. «agens» («agentis») – діючий за дорученням будь-кого, та постачання – постачання товару або послуги. Професія була започаткована у часи становлення капіталістичного ладу та бурхливого розвитку промисловості.



Агент з постачання – одна із наймодніших і престижних сфер діяльності людини. Вже давно минув той час, коли слово «продаж» стійко асоціювалося з образом або нелюб'язної тітоньки в брудному халаті, що недбало кидає шматок ковбаси; або вусатого молодця на

колгоспному ринку, що непомітно підсовує фрукт, що підгнив, серед інших; або нав'язливого спекулянта, що пошепки пропонує дефіцитні товари «з-під пали». Сьогодні продаж – це цілком гідний вибір для діяльності.



Агент з постачання має постійний зв'язок із людьми. Важливими для нього є знайомство з «потрібними» особами, тобто такими, які приймають рішення відносно продажу того чи іншого товару. Агент з постачання має можливість бути в громадських, державних і ділових колах, що дозволяє підготувати сприятливе підґрунтя для наступних контактів, переговорів, угод.

АГЕНТ З ПОСТАЧАННЯ ПОВИНЕН ЗНАТИ:

- ✓ специфіку виробництва, з яким він співпрацює;
- ✓ характеристику товарів і механізмів, комплектуючих, які поставляє на підприємство;
- ✓ основи менеджменту;
- ✓ основи психології;
- ✓ основи господарського права;
- ✓ основи технології виробництва;
- ✓ основи організації матеріально – технічного постачання і вантажно – розвантажувальних робіт;
- ✓ оформлення документів на одержання – відправку;
- ✓ умови зберігання та транспортування матеріалів;
- ✓ основи стандартизації, сертифікації та метрології;
- ✓ основи контролю якості сировини, матеріалів.



АГЕНТ З ПОСТАЧАННЯ ПОВИНЕН ВМІТИ

- ✓ проводити маркетинг ринку товарів;
- ✓ проводити переговори;
- ✓ організовувати свій робочий час;
- ✓ розмовляти та домовлятися про поставки під час телефонної розмови;



- ✓ проводити оцінку пропозицій поставок товарів;
- ✓ проводити пошук необхідних товарів;

- ✓ працювати на комп'ютері, засобах орг. техніки;
- ✓ проводити функціонально – вартісний аналіз поставок товарів та сировини, необхідних для виробництва, де він працює;



- ✓ замінити одні товари, комплектуючі іншими, давати їм повну характеристику.

Робота агента з постачання – важлива для виробника, оскільки через нього товар продається в торгівельну точку і потім кінцевому споживачеві, важлива і дистриб'юторові, оскільки правильно побудована робота агентів дозволяє якісно управляти товаропотоком, боротися з конкурентами, збільшувати об'єм продажу, присутність в торгівельних точках. Звичайно ж, і торгівельній точці і кінцевому споживачеві важливо, щоб потрібний товар був завжди присутній на полицях.

Агент з постачання повинен чітко знати асортимент, з яким працює точка, товари, які мають найбільший попит серед покупців, уміти правильно розрахувати потрібну кількість товару, яку потрібно поставити в торговельну точку, щоб не було надлишку між наступним відвідуванням і попереднім постачанням, але і не було замало товару, бо якщо недостатньо товару хоч би на день, то втрачає на цьому як дистриб'ютор, так і виробник. Через відсутність товару кінцевий споживач почне купувати продукцію конкурента, і не факт, що після того, як потрібний товар з'явиться в торговельній точці, споживач знову почне купувати товар потрібного виробника.



АГЕНТ З ПОСТАЧАННЯ – ПРОФЕСІЯ
ВИЗНАЄТЬСЯ ОДНІЄЮ З НАЙБІЛЬШ
ПРИВАБЛИВИХ ТА ЗАТРЕБУВАНИХ НА РИНКУ
ПРОФЕСІЙ





АТЕНІЇ З ПОСТІАЧАННЯ УМІЄ ПРАЦЮВАТИ У ВІДДІЛАХ:

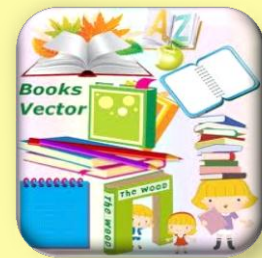
Відділ бухгалтерії

Підрозділ підприємства, який здійснює бухгалтерський облік господарської діяльності підприємства. Основним завданням є ведення та контроль фінансово – господарської діяльності підприємства.



Відділ секретаріату та канцелярії

Організація діяльності працівників служб документації, передбачає засоби, стиль і систему керівництва колективу. Важливим завданням в цьому напрямку є впровадження машинної обробки документів та поліпшення умов охорони праці працівників канцелярії, що значно скорочує витрати часу на їх опрацювання.



Відділ складу

Структурний підрозділ підприємства, призначений для організації успішної фінансово – господарської діяльності підприємства.

Відділ складу здійснює функцію по збереженню і обліку товарів, проводить роботу з супровідною документацією.

Відділ купівлі

Структурний підрозділ фірми, який займається купівлею товару. Отже, для того щоб ми змогли купити продукцію у нашого партнера, тобто ціну того товару, це буде зовнішня інформація. Інформацію про продукцію можемо дізнатися у каталогах і в прайс - листах.



Відділ кадрів

Відділ робочого колективу підприємства,



покликаний сприяти
раціональному використанню
робочої сили, дотримання



дисципліни і покращення умов праці, закріплення кадрів на фірмі.

Відділ збуту та реклами

Структурний підрозділ організації призначений для формування попиту і стимулювання збуту. Відділ здійснює функції по провадженню комплексу маркетингу.



УМОВИ РОБОТИ АГЕНТА З ПОСТАЧАННЯ



Одержує відповідно до договорів, контрактів і інших документів товарно - матеріальних цінностей (сировина, матеріали, устаткування, комплектуючі, інвентар, канцелярські приналежності й т.п.). Оформляє документацію на одержання та відправлення вантажів, замовляє контейнери, іншу тару, а також транспортні засоби для їхньої доставки. Робить позапланові закупівлі матеріалів. Відправляє товарно - матеріальні цінності на адресу підприємства або супроводжує вантажі у шляху проходження, забезпечує збереження та сприяє своєчасній їхній доставці. Перевіряє стан вантажу, вживає заходи щодо заміни матеріальних цінностей у випадку виявлення зовнішнього браку. Визначає режим перевезення швидкопсувних і небезпечних вантажів, стежить за відповідністю тари перевезеним вантажам, розміщенням вантажів при транспортуванні, контролює дотримання вимог техніки безпеки при проведенні завантажувально - розвантажувальних робіт. Вживає заходів щодо підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів шляхом зниження витрат, пов'язаних із їхнім придбанням, доставкою та зберіганням.

Повинен знати: нормативні правові акти, положення, інструкції, інші керівні матеріали та документи, що стосуються питань використання матеріальних ресурсів; основи організації матеріально - технічного забезпечення та завантажувально - розвантажувальних робіт; правила та порядок прийому й відправлення вантажів, замовлення контейнерів і транспортних засобів, оформлення документів на одержування та відправлення вантажів; номенклатуру та норми витрати сировини, матеріалів і інших товарно - матеріальних цінностей, умови їхнього зберігання та транспортування; основи організації праці; основи законодавства про працю;

правила внутрішнього трудового розпорядку; правила та норми охорони праці.

ОСВІТНЯ ПІДГОТОВКА АГЕНТА З ПОСТАЧАННЯ



Вимоги до кваліфікації. Середня (повна) загальна освіта та спеціальна підготовка за встановленою програмою без пред'явлення вимог до стажу роботи.



ПЕРСПЕКТИВИ АГЕНТА З ПОСТАЧАННЯ



Випускники можуть працювати у фінансових установах, державних податкових інспекціях, контрольно-ревізійній службі, відділах місцевих державних адміністрацій, в регіональних управліннях Національного банку України, в державних та комерційних банках, Пенсійних фондах, страхових фондах, кредитних спілках, розрахункових центрах, управліннях інкасації на посадах брокера (посередника) з цінних паперів, дилера цінних паперів, біржового маклера, страхового агента, інспектора з організації інкасації та перевезення цінностей, кредитного інспектора, бухгалтера, касира-експерта, інспектора-ревізора, митного інспектора, інспектора з контролю за цінами, інспектора з експорту, інспектора обмінних пунктів.

А також можливість відкриття власного бізнесу.

Перспективи професійного зростання:

- підвищення кваліфікації;
- отримання спеціалізації за іншими видами товарів;
- кар'єрне зростання усередині торгової компанії.

Професія агента з постачання на даний час має стійкий попит на ринку праці.



СПОРІДНЕНІ ПРОФЕСІЇ

Менеджер, адміністратор, експедитор, касир, бухгалтер, агент зі збуту, інспектор відділу кадрів, комірник, продавець, консультант, менеджер із продажу, комерсант....

