



POROČILO O IZVEDENEM ŠTUDIJSKEM OBISKU V BRUSLJU, BELGIJA, OD 18. DO 20. SEPTEMBRA 2019

V okviru projekta »TRGOVINKO krepí našo usposobljenost in socialni dialog v trgovini« smo predstavnice Trgovinske zbornice Slovenije in Sindikata delavcev trgovine Slovenije - ZSSS v času od 18. 9. 2019 do 20. 9. 2019 izvedle študijski obisk v Bruselju.

Dne 18. 9. 2019 so udeleženke študijskega obiska obiskale Les Galeries Royales Saint Hubert, ki velja za najboljši nakupovalni center v Bruselju. Tam smo se seznanile z odpiralnimi časi prodajaln ter praksami.

Ključne ugotovitve so:

- v centru mesta in širši okolici je malo živilskih trgovin in tudi obstoječe so zelo majhne;
- format trgovin so manjše samopostrežne prodajalne z omejeno ponudbo, ki se nanaša predvsem na živila, drugih izdelkov ni na voljo (npr. tehnika ...).



Hkrati smo si ogledale tudi sedež trgovskega ceha.





Dne 19. 9. 2019 smo se udeležile sestanka Jobs and Skills Committee na sedežu EuroCommerce (agenda sestanka je priloga tega poročila). Na sestanku smo obravnavali digitalizacijo in prihodnost dela, evropsko zakonodajo in politike, ki so trenutno v teku ter teme in gradiva za sestanek Social Dialogue Committee naslednji dan.

Ključne ugotovitve so:

- s podobno situacijo, kot v Sloveniji se soočajo tudi v drugih državah EU, saj zaznavajo pomanjkanje kadra (predvsem s poklicno šolo);
- v prihodnje bo potrebno pozornost posvetiti tudi e-učenju (lažji in hitrejši dostop do znanja kjerkoli in kadarkoli);
- delovna mesta prihodnosti bodo morala biti bolj vključujoča (ravnovesje spolov, raznolikost – integracija beguncev, handikapiranih ...);
- izmenjana so bila stališča glede uvedbe minimalne plače v državah EU (ideja se ne podpira);
- obravnavana je bila problematika prenosa Direktive o preglednih in predvidljivih delovnih pogojih (Direktiva EU/2019/1153) v zakonodaje držav članic EU (odprtih še kar nekaj vprašanj npr. kaj je predvidljivo ipd.)

Dne 20. 9. 2019 smo se udeležile sestanka Social Dialogue Committee, na katerem smo obravnavali plan dela za leti 2020 in 2021 ter poslušali predstavitev novega poklicnega profila v Nemčiji »e-commerce merchant« (spletni trgovec).

Ključne ugotovitve so:

- predstavnica nemške delodajalske organizacije HDE je predstavila povsem nov izobraževalni program prodajalca v spletni trgovini (ang.: E-Commerce Merchant), ki so ga v Nemčiji začeli izvajati z letom 2018. Po modernizaciji obstoječih izobraževalnih programov so ugotovili, da zaposleni v trgovini kljub posodobitvam programa še vedno nimajo dovolj znanja o prodaji v spletnih trgovinah, zato so oblikovali povsem nov program (triletna poklicna šola z dualnim sistemom, ki omogoča nadaljevanje izobraževanja).

Za vpis na program prodajalec v spletni trgovini ni potrebno posebno predhodno izobraževanje, vendar pa morajo imeti kandidati dobre ocene pri matematiki, nemščini in angleščini. Najpomembnejše sposobnosti in veščine, ki jih mora imeti kandidat za ta poklicni profil so: navdušenje nad trendi v spletni trgovini in nad tehničnimi inovacijami, strast do prodaje in marketinga, zainteresiranost za posel in pravne določbe, sposobnost dobre pisne in ustne komunikacije (tudi v tujih jezikih), analitičnost in logično razmišljanje, spretnost uporabe števil in obdelave podatkov, dinamičnost in projektno orientirane delovne metode.

Delovne naloge prodajalca v spletni trgovini obsegajo: oblikovanje in nadaljnji razvoj asortimenta storitev in izdelkov, ocena, uporaba in razvoj distribucijskih kanalov v spletni trgovini, upravljanje spletnih portalov in podpora naročilom, uporaba orodij upravljanja in nadzora, oblikovanje vmesnikov z drugimi distribucijskimi kanali, ocena in izbira komunikacijskih kanalov (telefon, e-pošta, spletni obrazci ...), oblikovanje notranjih in zunanjih komunikacijskih poti, priprava in uvedba spletnega marketinga, priprava dogovorov in pogodb za spletno prodajo, uporaba različnih plačilnih sistemov, skladnost poslovanja spletne trgovine s predpisi (blago, ki je uvoženo iz tretjih držav mora biti skladno z EU in nacionalno zakonodajo), uporaba projektno naravnanih delovnih metod v spletni trgovini.



Po uspešno končanem šolanju so kandidati zaposljivi v vseh podjetjih, ki svoje storitve in blago ponujajo preko spleta oziroma lahko nudijo podporo podjetjem pri razvoju strategij spletne prodaje. Po končanem programu lahko kandidati šolanje nadaljujejo na višješolskih izobraževalnih programih (VI. raven) kot so prodajalec specialist, specialist za distribucijo, specialist za turizem, specialist za marketing, specialist za menedžment, specialist za spletno prodajo (slednji program je v razvoju).

Podjetje, ki želi verificirati učna mesta za ta poklic se mora vsaj deloma ukvarjati tudi s spletno prodajo. Opažajo zelo velik interes podjetij za ta poklicni profil, izobraževalni program po nemškem vzoru pa uvajajo tudi druge evropske države in celo po svetu (interes na Kitajskem, v Izraelu ...).

Plačilo za delo za ta novi poklicni profil ni posebej določeno, področje spada v obstoječe kolektivne pogodbe za trgovinsko dejavnost.

