

**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ  
«ΤΕΧΝΙΚΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ  
ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΝΩΠΩΝ  
ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ»**

**ΑΝΑΔΟΧΟΣ: ΣΥΜΠΡΑΞΗ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ  
ΦΟΡΕΩΝ ΚΕΚ-ΙΝΕ/ΓΣΕΕ, ΓΣΕΕ, ΣΕΒ,  
ΙΟΒΕ, ΓΣΕΒΕΕ, ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ, ΕΣΕΕ,  
ΚΑΕΛΕ.**

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΦΟΡΕΑΣ: Ι.Ο.Β.Ε.**

**Α ΕΠΑΝΥΠΟΒΟΛΗ**

**ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ**

<b>ΣΥΝΟΨΗ</b> .....	<b>4</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>4</b>
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	<b>7</b>
<b>ΕΝΟΤΗΤΑ Α: «ΤΙΤΛΟΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ Η/ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ»</b> .....	<b>11</b>
A.1 Προτεινόμενος Γενικός Τίτλος του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας/των .....	11
A.2 Ορισμός του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας .....	11
A.2.1. Γενική Περιγραφή του περιεχομένου και σκοπός του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας .....	11
A.3 Αντιστοίχιση με το ισχύον Σύστημα Ταξινόμησης Επαγγελματών, σε τετραψήφια ανάλυση και με το ισχύον Σύστημα Ταξινόμησης Κλάδων Οικονομίας, σε τουλάχιστον διψήφια ανάλυση .....	11
A.3.1 Αντιστοίχιση με ΣΤΕΠ 92 .....	11
A.3.2 Αντιστοίχιση με ΣΤΑΚΟΔ .....	11
A.4 Ιστορική εξέλιξη του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας .....	11
A.4.1 Ιστορική αναδρομή και εξέλιξη του επαγγέλματος ή και της ειδικότητας .....	11
A.4.2. Ισχύον νομοθετικό πλαίσιο .....	12
A.5 Αναπτυξιακή δυναμική της οικονομίας /δυναμική του επαγγέλματος ή /και ειδικότητας .....	13
A.5.1 Γενική περιγραφή των τάσεων μεγέθυνσης που διαγράφουν στην ελληνική αγορά οι κλάδοι στους οποίους εντάσσονται οι απασχολούμενοι στο συγκεκριμένο επάγγελμα ή/ και ειδικότητα .....	13
A.5.2 Είδος επιχειρήσεων όπου εμφανίζεται κατά κύριο το επάγγελμα και αναπτυξιακή δυναμική του επαγγέλματος/ ή και της ειδικότητας. ....	14
A.6 Απασχόληση, τάσεις-προοπτικές .....	14
A.6.1 Περιγραφή υπάρχουσας κατάστασης της απασχόλησης .....	14
A.6.2 Τάσεις .....	17
A.6.3 Προοπτικές .....	17
A.7 Υφιστάμενες μορφές άσκησης του επαγγέλματος ή /και της ειδικότητας, τάσεις εξέλιξης .....	17
A.7.1 Υφιστάμενες ειδικεύσεις/κατευθύνσεις του επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας .....	17
A.7.2 Τάσεις εξέλιξης των πιο δυναμικών και πολυπληθών ειδικεύσεων .....	17
A.8 Ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά του ανθρώπινου δυναμικού που δραστηριοποιείται στο επάγγελμα/ειδικότητα .....	17
A.9 Συνδικαλιστικές ή επιστημονικές οργανώσεις σχετικές με το επάγγελμα/ειδικότητα, έντυπα ή άλλα μέσα πληροφόρησης ή άλλες πηγές .....	18
A.9.1 Συνδικαλιστικές-επαγγελματικές ή επιστημονικές οργανώσεις σχετικές με το επάγγελμα/ειδικότητα .....	18
A.9.2 Έντυπα και άλλα μέσα πληροφόρησης .....	18
A.9.3 Άλλες πηγές πληροφόρησης .....	18
A.10 Τυπικές ή θεσμικές προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος/ειδικότητας .....	18
A.10.1 Άδειες λειτουργίας .....	18
A.10.2 Άδειες εργασίας .....	18
Δεν απαιτείται άδεια εργασίας αλλά είναι υποχρεωτική η εγγραφή στο Μητρώο Εμπόρων Νωπών Οπωροκηπευτικών. ....	18
A.10.3 Άλλες προϋποθέσεις άσκησης επαγγέλματος ή/και ειδικότητας .....	18
A.11 Τίτλοι και θέσεις-διαβαθμίσεις στην επαγγελματική ιεραρχία .....	18
A.11.1 Τίτλοι και θέσεις- διαβαθμίσεις επαγγελματικής ιεραρχίας .....	18
A.12 Συνθήκες εργασίας (συμπεριλαμβανομένων υγιεινής και ασφάλειας) .....	19
A.13 Δυνατότητες απασχόλησης για άτομα με αναπηρίες .....	19
Οι δυνατότητες απασχόλησης για άτομα με αναπηρίες αν δεν είναι ανύπαρκτες είναι πάρα πολύ μικρές όπως φαίνεται και από την περιγραφή των συνθηκών εργασίας. Ίσως η ανάπτυξη των επιχειρήσεων και η βελτίωση των κτιριακών εγκαταστάσεων αλλάξει κάτι στο μέλλον. ....	19

<b>ΕΝΟΤΗΤΑ Β: «ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ Η/ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ – ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ»</b> .....	<b>20</b>
Β.1 ΚΥΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ, ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ .....	20
Β.2 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗΣ, ΕΥΡΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ .....	24
<b>ΕΝΟΤΗΤΑ Γ: «ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ»</b> .....	<b>32</b>
Γ.1 ΓΝΩΣΕΙΣ .....	32
Γ.2 ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ & ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ .....	52
<b>ΕΝΟΤΗΤΑ Δ: «ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΟΝΤΩΝ»</b> .....	<b>66</b>
<b>ΕΝΟΤΗΤΑ Ε: «ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ»</b> .....	<b>67</b>
Ε.1 ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ .....	67
Ε.2 ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ .....	72
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b> .....	<b>75</b>

## ΣΥΝΟΨΗ

Το παρόν έργο αφορά στην ανάπτυξη του επαγγελματικού περιγράμματος του τεχνικού διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών. Ως τέτοιος νοείται ο καθ' οιονδήποτε τρόπο απασχολούμενος στον τομέα της χονδρικής εμπορίας/ διάθεσης νωπών οπωροκηπευτικών είτε ως αυτοαπασχολούμενος είτε ως εργαζόμενος στις σχετικές επιχειρήσεις. Έχει ως αντικείμενο την προμήθεια προϊόντων, την αποθήκευση/ συντήρησή τους και εν τέλει την διάθεση/ πώλησή τους σε πωλητές λιανικής.

Κατ' αρχήν από την ομάδα εργασίας προκρίθηκε ο προτεινόμενος τίτλος γιατί περιγράφει το επάγγελμα στην δυναμική της εξέλιξής του. Κοινή παραδοχή των μελών της ομάδας ότι το επάγγελμα αλλάζει σε ευθεία γραμμή με το πλαίσιο άσκησής του και οι νέες συνθήκες που διαμορφώνονται απαιτούν ανθρώπινο δυναμικό με γνώσεις και επαγγελματική κατάρτιση. Κάτω από αυτό το πρίσμα θεωρούμε ότι η ανάπτυξη του συγκεκριμένου επαγγελματικού περιγράμματος θα συμβάλει μέσω της επαγγελματικής εκπαίδευσης, εφόσον θεσμοθετηθεί, στην λειτουργικότητα και ανάπτυξη του κλάδου αλλά και στην σύνδεση της επαγγελματικής κατάρτισης με την απασχόληση.

Η ομάδα εργασίας υλοποίησε το έργο με βάση κατά κύριο λόγο την βαθιά γνώση και εμπειρία των μελών της και τις συνεντεύξεις από τους επαγγελματίες του χώρου. Η έλλειψη σχετικής βιβλιογραφίας αλλά και η έλλειψη στατιστικών στοιχείων ελπίζουμε να αναπληρώθηκε σημαντικά από την εμπειρογνωμοσύνη των μελών της ομάδας.

Σε όλες τις φάσεις του έργου καθώς και στην τελική του σύνθεση καθοριστική ήταν η πρόθυμη και συστηματική βοήθεια της εσωτερικής ομάδας ποιότητας του IOBE, του κ. Α. Τορτοπίδη και της κ. Α. Καλλιγοσφύρη προσωπικά για την οποία εκφράζουμε τις ευχαριστίες μας.

## ABSTRACT

The present study concerns the development of a professional outline for the occupation of fresh fruit and vegetable salesman and handling technician. The term defines any persons occupied in any capacity in the whole sale of fresh fruit and vegetables, either self-employed or as employees of the relevant businesses. Their responsibilities include the procurement of products, their storage/ preservation and finally their provision/ sale to independent retailers.

The working group proposes the title of "fresh fruit and vegetable salesman and handling technician" as it reflects the dynamic evolution of the profession, in line with the changing framework of its exercise. The novel conditions that are emerging in the field of fruit and vegetable whole sales necessitate a skilled and professionally trained workforce. We therefore feel that the development of this professional outline will contribute, through its potential use as a professional training material, to increasing efficiency and growth in the field as well as to establishing a link between professional training and employment.

The working group completed this study based mainly on the extensive knowledge and experience of its members, as well as interviews with professionals of the field. We hope that the unavailability of relevant bibliography and statistics was substantially compensated for by the extent of the team members' expertise.

This project was aided at every stage by the willing and systematic assistance of the internal quality team of the IOBE, as well as the personal input of Mr. A. Tortopidis and Ms. A. Kalligosfyri, for which we would like to extend our thanks.

**ΤΙΤΛΟΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

**ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ/ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ – ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΕΣ****Συγκεντρωτική Παρουσίαση Κύριων και Επιμέρους Επαγγελματικών Λειτουργιών και Εργασιών του Περιγράμματος****ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ****ΚΕΛ 1:** Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση**ΕΕΛ 1.1:** Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς

ΕΕ 1.1.1: Ενημερώνεται για την τρέχουσα αγροτική παραγωγή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό

ΕΕ 1.1.2: Κάνει έρευνα αγοράς για διαθέσιμες ποσότητες, ποιότητα και τιμές προϊόντων

ΕΕ 1.1.3: Προσπαθεί να εκτιμήσει παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την προσφορά ή την ζήτηση

**ΕΕΛ 1.2:** Έρχεται σ'επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων

ΕΕ 1.2.1: Έρχεται σ'επαφή με το δίκτυο των προμηθευτών

ΕΕ 1.2.2: Συμφωνεί («κλείνει») ποσότητες και τιμές και κάνει παραγγελίες

ΕΕ 1.2.3: Φροντίζει για την εισαγωγή προϊόντων, όταν απαιτείται

**ΕΕΛ 1.3:** Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων εμπορευμάτων

ΕΕ 1.3.1: Φροντίζει για την μεταφορά των προϊόντων στην έδρα του

ΕΕ 1.3.2: Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής προμηθευτών και μεταφορέων

ΕΕ 1.3.3: Διενεργεί τις σχετικές πληρωμές

**ΚΕΛ 2:** Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρηση των εμπορευμάτων**ΕΕΛ 2.1:** Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη

ΕΕ 2.1.1: Μεταφέρει τα προϊόντα από τον χώρο εκφόρτωσης στον χώρο αποθήκευσης.

ΕΕ 2.1.2: Αποφασίζει που θα τοποθετηθούν και πως

ΕΕ 2.1.3: Στοιβάζει τα παραληφθέντα προϊόντα

**ΕΕΛ 2.2:** Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων

ΕΕ 2.2.1: Επιλέγει την ενδεδειγμένη θερμοκρασία των θαλάμων

ΕΕ 2.2.2: Ρυθμίζει τα ψυκτικά μηχανήματα

ΕΕ 2.2.3: Ελέγχει αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες

**ΕΕΛ 2.3:** Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων

ΕΕ 2.3.1: Έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των θαλάμων

ΕΕ 2.3.2: Φροντίζει για το τακτικό service των θαλάμων

ΕΕ 2.3.3: Αντιμετωπίζει πιθανά προβλήματα λειτουργίας

**ΚΕΛ 3 :** Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων**ΕΕΛ 3.1:** Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών

ΕΕ 3.1.1: Δέχεται και εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών

ΕΕ 3.1.2: Φροντίζει για την παράδοση των εμπορευμάτων ή την μεταφορά τους όπου απαιτείται

- ΕΕ 3.1.3:Επιλύει τυχόν προβλήματα στην εκτέλεση ή παράδοση της παραγγελίας
- ΕΕΛ 3.2: Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών
  - ΕΕ 3.2.1: Εξυπηρετεί περαστικούς-ευκαιριακούς πελάτες
  - ΕΕ 132.2: Προσπαθεί να αποσπάσει πελάτες από τον ανταγωνισμό
  - ΕΕ 3.2.3:Παρακολουθεί την αγορά για εμφάνιση νέων δυναμικών πελατών
- ΕΕΛ 3.3: Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης
  - ΕΕ 3.3.1: Διαπραγματεύεται τις τιμές πώλησης, τα ποσοστά των εκπτώσεων κλπ.
  - ΕΕ 3.3.2:Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής
  - ΕΕ 3.3.3: Παρακολουθεί και ελέγχει την πορεία αποπληρωμής των απαιτήσεων και την συνεργασία γενικότερα

## ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

### Συγκεντρωτική Παρουσίαση των Γνώσεων, Δεξιοτήτων και Ικανοτήτων του Περιγράμματος

#### **ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ**

(Ανά επίπεδο επαγγελματικής ιεραρχίας)

#### **ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ**

Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία), Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία), Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις), Βιολογία (στοιχ.γνώσεις), Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)

#### **ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ**

Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή, τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες – διατροφική αξία κλπ), ποικιλίες οπωροκηπευτικών, τυποποίηση-συσκευασία, υγιεινή-ασφάλεια τελικού προϊόντος, τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς, τρόποι και μέθοδοι συντήρησης-αποθήκευσης, σήμανση-ιχνηλασιμότητα, ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών, διατροφική αξία, διαμόρφωση τιμής παραγωγού, διακύμανση τιμών πώλησης, βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο, μέσα επικοινωνίας, κοστολόγηση, δυνατότητες διάθεσης, αρχές διαπραγμάτευσης, κλείσιμο συμφωνιών-αξιοπιστία, διακύμανση προσφοράς-ζήτησης, ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης. Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ, βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος, βασικές αρχές λογιστικής, μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας, Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης, Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ, Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος

#### **ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ**

Γνώσεις γεωπονικής, διατροφολογία-διαιτητική, εμπειρική γνώση καιρικών συνθηκών, επιρροές στις καταναλωτικές συνήθειες, λειτουργία τοπικών αγορών, λειτουργία ευρωπαϊκών αγορών, εναλλακτικά αγορές τρίτων χωρών, εναλλακτικές πηγές προμήθειας, στοιχειώδεις νομικές γνώσεις, στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις, διαδικασίες εισαγωγών, εθνικές και διεθνείς μεταφορικές εταιρείες, εναλλακτικά μεμονωμένοι μεταφορείς, διακύμανση τιμών παραγωγού στην εθνική και ευρωπαϊκή αγορά, διαμόρφωση τιμών στις μεταφορές, βασικές αρχές λογιστικής, στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας-ηλεκτρολογίας, Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ, φορολογικές διατάξεις και κανονισμοί, απαιτούμενα κατά περίπτωση πιστοποιητικά, γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη, τεχνικές προσέγγισης του πελάτη, τεχνικές διαπραγμάτευσης, τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες, τεχνικές πωλήσεων και marketing, βασικές γνώσεις λειτουργίας του τραπεζικού συστήματος, Γνώσεις γεωπονικής, Βασικές γνώσεις για σωστή άρση φορτίων με ή χωρίς εξοπλισμό, Βασικές γνώσεις σε logistics

### ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Υπολογιστική δεξιότητα, επικοινωνία (γραπτή και προφορική), Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ, συνθετική και αναλυτική σκέψη, διαπραγματευτική δεξιότητα, οργανωτική δεξιότητα, τεχνική δεξιότητα, δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού, δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων, δεξιότητα πωλήσεων.

### ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

Λεκτική ικανότητα, αριθμητική ικανότητα, μνήμη, παρατηρητικότητα, ταχύτητα, αντίληψη, πρωτοβουλία, επιχειρηματικότητα, χωρο-αντιληπτική ικανότητα.

### ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΟΝΤΩΝ

(Στο πλαίσιο αυτό στο κεφάλαιο Δ παραθέτουμε τις προτεινόμενες διαδρομές για την απόκτηση των απαιτούμενων προσόντων).

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ/ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ/ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ	ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ	
<b>ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΕΡΑΡΧΙΑΣ Α</b>		
	1 <sup>η</sup> Διαδρομή	ΓΥΜΝΑΣΙΟ + ΕΠΑΛ + Ι.Ε.Κ. + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
	2 <sup>η</sup> Διαδρομή	ΛΥΚΕΙΟ + Ι.Ε.Κ. + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
	3 <sup>η</sup> διαδρομή	ΓΥΜΝΑΣΙΟ + ΕΠΑΛ + 3ετής επαγγελματική εμπειρία + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
		<b><u>Σημειώνεται ότι δεν υπάρχουν θεσμοθετημένες υφιστάμενες διαδρομές</u></b>

### ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ

(Στο πλαίσιο αυτό στο κεφάλαιο Ε παραθέτουμε ενδεικτικούς τρόπους αξιολόγησης των απαιτούμενων γνώσεων και δεξιοτήτων).

Οι γενικές γνώσεις, οι ειδικές επαγγελματικές γνώσεις καθώς και οι δεξιότητες αξιολογούνται με την βοήθεια γραπτών εξετάσεων, προφορικών εξετάσεων, τεστ πολλαπλών απαντήσεων, εκπόνηση εργασιών, συνεντεύξεων, εκτέλεση επαγγελματικών εργασιών και αξιολόγηση τεχνικών ικανοτήτων.

Αναλυτικοί πίνακες που δείχνουν τους ενδεικτικούς τρόπους αξιολόγησης τόσο των γνώσεων όσο και των δεξιοτήτων για τις επιμέρους επαγγελματικές λειτουργίες παρουσιάζονται στην ενότητα Ε στους πίνακες Ε1 και Ε2.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι συνδικαλιστικές οργανώσεις εκπροσώπησης εργαζομένων και εργοδοτών που υπογράφουν την ΕΓΣΣΕ ΓΣΕΒΕΕ, ΓΣΕΕ, ΕΣΕΕ και ΣΕΒ, σε σύμπραξη με τα ερευνητικά ή εκπαιδευτικά κέντρα ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ, ΚΕΚ ΙΝΕ/ΓΣΕΕ, ΚΑΕΛΕ και ΙΟΒΕ, ανέλαβαν από το Υπουργείο Απασχόλησης – ΕΚΕΠΙΣ, στο πλαίσιο συγχρηματοδοτούμενης από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο δράσης, να αναπτύξουν 145 επαγγελματικά περιγράμματα μεταξύ των οποίων και το επαγγελματικό περίγραμμα του «Τεχνικού διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών» στο οποίο αναφέρεται η παρούσα μελέτη αυτή.

Η συνεργασία των αναδόχων φορέων αποβλέπει στην ανάπτυξη και πιστοποίηση «Επαγγελματικών Περιγραμμάτων», στο πλαίσιο της διά βίου εκπαίδευσης και κατάρτισης και αποτελεί απαραίτητο βήμα για τη λειτουργία του Εθνικού Συστήματος Σύνδεσης της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης με την Απασχόληση (ΕΣΣΕΕΚΑ).

Με αυτή τη συνεργασία των Κοινωνικών Φορέων επιδιώκεται η ουσιαστική σύνδεση της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης με τις ανάγκες των εργαζόμενων και των επιχειρήσεων και γενικότερα της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας.

Η ανάπτυξη του επαγγελματικού περιγράμματος του «**Τεχνικού διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών**» έγινε υπό το συντονισμό του ΙΟΒΕ. Από την πλευρά του ΙΟΒΕ, Υπεύθυνος Έργου ήταν ο Γενικός Διευθυντής Π. Πολίτης και Συντονιστής του Έργου ο Α. Τορτοπίδης.

Συντονιστής και επιμελητής της μελέτης ανάπτυξης του επαγγελματικού περιγράμματος ήταν η κα Θεοδώρα Νικολοπούλου-Ρουπάκα. Συντάκτες και συγγραφείς ήταν η κα Θεοδώρα Νικολοπούλου-Ρουπάκα και ο κος Στυλιανός Ρουπάκας. Την προσέγγιση των εργαζομένων για το περίγραμμα και το αναλυτικό του περιεχόμενο την διατύπωσε γνωμοδοτώντας ο κος Μιχαήλ Τζελέπης. Την προσέγγιση των εργοδοτών για το περίγραμμα και το αναλυτικό του περιεχόμενο την διατύπωσε γνωμοδοτώντας ο κος Νικόλαος Καλόγρης.

Το μεθοδολογικό πλαίσιο στο οποίο βασίστηκε η παρούσα μελέτη έχει αναπτυχθεί στον σχετικό «ΟΔΗΓΟ<sup>1</sup> που εξέδωσαν το 2007 οι συνδικαλιστικές οργανώσεις εκπροσώπησης εργαζομένων και εργοδοτών που υπογράφουν την ΕΓΣΣΕ. Η ανάπτυξη των περιγραμμάτων γίνεται βάσει συγκεκριμένων προδιαγραφών, όπως αυτές προσδιορίζονται στην ΚΥΑ [110998/ 08.05.06 (ΦΕΚ 566Β')] και το Αναλυτικό Τεύχος της Προκήρυξης για τη διεξαγωγή Ανοικτού Διεθνούς Διαγωνισμού Αριθ.32/2009 με τίτλο «Ανάπτυξη 145 Επαγγελματικών Περιγραμμάτων»,

Βάσει των ανωτέρω, η περιγραφή των επαγγελματικών περιγραμμάτων ακολουθεί τους εξής πέντε άξονες:

Ενότητα Α: Τίτλος και ορισμός του επαγγέλματος / ειδικότητας.

Ενότητα Β: Ανάλυση του επαγγέλματος / ειδικότητας - «προδιαγραφές».

Ενότητα Γ: Απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες, ικανότητες για την άσκηση του επαγγέλματος/ ειδικότητα.

Ενότητα Δ: Προτεινόμενες διαδρομές για την απόκτηση των απαιτούμενων προσόντων.

Ενότητα Ε: Ενδεικτικοί τρόποι αξιολόγησης των απαιτούμενων Γνώσεων, Δεξιοτήτων και Ικανοτήτων.

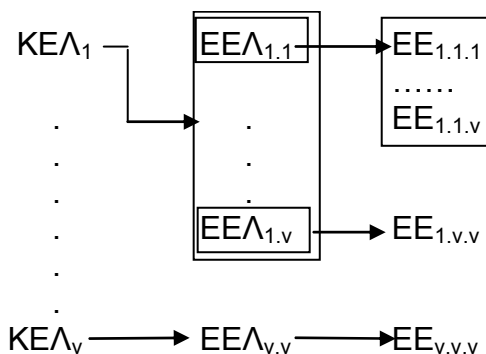
<sup>1</sup> Ο Οδηγός για την ανάπτυξη και τις προδιαγραφές των επαγγελματικών περιγραμμάτων συντάχθηκε το 2007 από την παρακάτω ομάδα εργασίας των ΓΣΕΕ-ΣΕΒ-ΓΣΕΒΕΕ-ΕΣΕΕ: Δημούλας Κώστας (Επιμέλεια), Βαρβιτσιώτη Ρένα, Σπηλιώτη Χριστίνα (Συγγραφείς), Τολίδης Γιάννης (Ανάπτυξη και Συγγραφή Ερωτηματολογίου Περιγραφής Επαγγέλματος), Ασπρος Δημήτρης (Παράδειγμα Επαγγελματικού Περιγράμματος).



Στην ενότητα Α αναλύονται οι γενικότερες συνθήκες του επαγγέλματος, οι τεχνολογικές αλλαγές που το επηρεάζουν, οι γενικότερες αλλαγές που παρατηρούνται, οι προοπτικές του επαγγέλματος στην αγορά εργασίας και των κλάδων δραστηριότητας στους οποίους ασκείται, καθώς και οι ρυθμίσεις που ισχύουν σχετικά με την άσκηση του επαγγέλματος

Στην ενότητα Β το επάγγελμα αναλύεται σε κύριες επαγγελματικές λειτουργίες (ΚΕΛ<sub>1</sub> έως ΚΕΛ<sub>v</sub>), κάθε ΚΕΛ αναλύεται σε επιμέρους επαγγελματικές λειτουργίες (ΕΕΛ) και κάθε ΕΕΛ σε επαγγελματικές εργασίες (ΕΕ) (επόμενο διάγραμμα).

### Διάγραμμα: Ανάλυση επαγγέλματος σε ΚΕΛ-ΕΕΛ-ΕΕ



Για κάθε δε ΕΕ προσδιορίζονται τα κριτήρια επαγγελματικής ανταπόκρισης και το εύρος εφαρμογής της.

Με βάση αυτή την ανάλυση, στην ενότητα Γ αναλύονται οι απαιτούμενες γνώσεις, ικανότητες και δεξιότητες που είναι απαραίτητες για αποτελεσματική εκτέλεση κάθε επαγγελματικής εργασίας.

Στις ενότητες Δ και Ε προτείνονται διαδρομές για την απόκτηση των απαιτούμενων προσόντων και ενδεικτικοί τρόποι αξιολόγησης των απαιτούμενων γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων.

Αξιοποιήθηκαν οι ακόλουθες μέθοδοι συλλογής πληροφοριών για το επάγγελμα:

- **Η βιβλιογραφική έρευνα γραφείου**, για την επισκόπηση της σχετικής με το επάγγελμα βιβλιογραφίας σε εθνικό και διεθνές επίπεδο (κλαδικές μελέτες και επαγγελματικές μονογραφίες), τη συγκέντρωση και ανάλυση στατιστικών δεδομένων της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας και των στοιχείων που διαθέτουν οι επαγγελματικές και επιστημονικές ενώσεις του επαγγέλματος.
- Μια παραλλαγή της **μεθόδου Delphi** με βάση ερωτηματολόγιο που συνέταξε η επιστημονική επιτροπή της ένωσης των φορέων.
- **Οι συνεντεύξεις με κατόχους θέσεων εργασίας** στο επάγγελμα βάσει οδηγού συνέντευξης με προεπιλεγμένους άξονες που συνέταξε η επιστημονική επιτροπή της ένωσης των φορέων.
- Εναλλακτικά της μεθόδου της συνέντευξης χρησιμοποιήθηκε και μέθοδος συμπλήρωσης **εξειδικευμένου ερωτηματολογίου με κατόχους θέσεων εργασίας** στο επάγγελμα.
- **Διαδικασίες ανασκόπησης και ανάδρασης** με τις επαγγελματικές οργανώσεις των εργαζομένων και των εργοδοτών κατά τη διάρκεια εκπόνησης της μελέτης.

Η τελική σύνθεση του Επαγγελματικού Περιγράμματος πραγματοποιήθηκε από τον συντονιστή της ομάδας ανάπτυξης του επαγγελματικού περιγράμματος κα Θεοδώρα Νικολοπούλου-Ρουπάκα, υπό την εποπτεία της εσωτερικής Ομάδας Ποιότητας του ΙΟΒΕ (Καλλιγοςσφύρη Αγγελική, οικονομολόγος, Τορτοπίδη Πολύμνια, αρχιτέκτων-μηχανικός, Τορτοπίδης Αντώνης, οικονομολόγος, Τσακανίκας Άγγελος, χημικός μηχανικός.

Τη συνολική ευθύνη του έργου των 145 επαγγελματικών περιγραμμάτων είχε η **Ομάδα Πλοήγησης** που συγκροτήθηκε από τους Αναδόχους φορείς και αποτελείται από τους εξής:

Φορέας	Όνοματεπώνυμο
ΚΕΚ-ΙΝΕ/ΓΣΕΕ	Βαρβιτσιώτη Ρένα
ΓΣΕΕ	Καρατράσογλου Ιάκωβος
ΙΟΒΕ	Τορτοπίδης Αντώνης
ΓΣΕΒΕΕ	Λιντζέρης Παρασκευάς
ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ	Αυλωνίτου Αναστασία
ΣΕΒ	Τορτοπίδης Αντώνης
ΕΣΕΕ, ΚΑΕΛΕ	Κόνσολας Αντώνης

Τον έλεγχο ανταπόκρισης του περιγράμματος στις προδιαγραφές του έργου της ανάπτυξης των 145 επαγγελματικών περιγραμμάτων είχε η **Επιτροπή Ποιότητας** στην οποία συμμετείχαν οι εξής:

Φορέας	Όνοματεπώνυμο
ΚΕΚ-ΙΝΕ/ΓΣΕΕ	Σπηλιώτη Χριστίνα
ΚΕΚ-ΙΝΕ/ΓΣΕΕ	Βαρβιτσιώτη Ειρήνη
ΕΣΕΕ, ΚΑΕΛΕ	Αρανίτου Βάλλια
ΚΕΚ ΓΣΕΒΕΕ	Βαρδαρός Σταμάτης
ΣΕΒ, ΙΟΒΕ	Τσακανίκας Άγγελος

**ΕΝΟΤΗΤΑ Α: «ΤΙΤΛΟΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ Η/ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ»****A.1 Προτεινόμενος Γενικός Τίτλος του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας/των**

Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών.

**A.2 Ορισμός του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας****A.2.1. Γενική Περιγραφή του περιεχομένου και σκοπός του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας**

Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών είναι ο καθ' οιονδήποτε τρόπο απασχολούμενος στον τομέα της χονδρικής εμπορίας /διάθεσης νωπών οπωροκηπευτικών είτε ως αυτοαπασχολούμενος είτε ως εργαζόμενος στις σχετικές επιχειρήσεις. Αναφέρεται στην προμήθεια προϊόντων, την αποθήκευση /συντήρησή τους και την διάθεση /πώλησή τους σε πωλητές λιανικής ως τελικό σκοπό.

**A.3 Αντιστοίχιση με το ισχύον Σύστημα Ταξινόμησης Επαγγελμάτων, σε τετραψήφια ανάλυση και με το ισχύον Σύστημα Ταξινόμησης Κλάδων Οικονομίας, σε τουλάχιστον διψήφια ανάλυση****A.3.1 Αντιστοίχιση με ΣΤΕΠ 92**

Δεν υπάρχει κωδικός ΣΤΕΠ που να αντιστοιχεί στο συγκεκριμένο επάγγελμα που ασκείται στο χώρο της χονδρικής πώλησης οπωροκηπευτικών.

Ο πλησιέστερος κωδικός είναι ο 5330: «Πωλητές σε υπαίθριους πάγκους και υπαίθριες αγορές.» Όμως η περιγραφή του κωδικού: «Περιλαμβάνονται οι πωλητές λαχανικών, φρούτων και άλλων προϊόντων, βρώσιμων ή μη, σε υπαίθριους πάγκους και αγορές, σε καθορισμένα σημεία των δήμων ή των κοινοτήτων» υποδεικνύει ότι αφορά σε πωλητές των λαϊκών αγορών.

**A.3.2 Αντιστοίχιση με ΣΤΑΚΟΔ**

Σύμφωνα με το Σύστημα Ταξινόμησης Κλάδων Οικονομικής Δραστηριότητας (ΣΤΑΚΟΔ) το επάγγελμα του τεχνικού διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών ασκείται στον κωδικό 513.1 Χονδρικό Εμπόριο φρούτων και λαχανικών. Σύμφωνα με το επικαιροποιημένο ΣΤΑΚΟΔ 2008 Υπάγεται στον κωδικό 46.31 «Χονδρικό εμπόριο φρούτων και λαχανικών»

**A.4 Ιστορική εξέλιξη του Επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας****A.4.1 Ιστορική αναδρομή και εξέλιξη του επαγγέλματος ή και της ειδικότητας**

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της ελληνικής αγροτικής παραγωγής ήταν, ανέκαθεν, ο κατακερματισμός της σε πολύ μικρούς κλήρους. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό και με την παντελή έλλειψη υποδομών στους τόπους παραγωγής (ανυπαρξία συσκευαστηρίων, ψυκτικών χώρων), επαρκούς οδικού δικτύου για έγκαιρη μεταφορά προς τα αστικά κέντρα κλπ, είχε σαν συνέπεια την ανάπτυξη αντίστοιχα μικρών εμπορικών επιχειρήσεων στα αστικά κέντρα, οι οποίες έπρεπε να διαθέσουν άμεσα την παραγωγή λόγω έλλειψης υποδομών επίσης (παντελής έλλειψη ψυκτικών και αποθηκευτικών χώρων).

Το εμπόριο οπωροκηπευτικών στα αστικά κέντρα ασκούσαν από άτομα χαμηλού μορφωτικού επιπέδου, οι οποίοι συνήθως ήταν συγγενείς αγρωτών, και προσπαθούσαν να προωθήσουν άμεσα την οικογενειακή παραγωγή με προσωπική εργασία και την βοήθεια εργατών-φορτωτών και ενός "γραμματικού", που εξέδιδε τα παραστατικά.

Ένα μεγάλο πρόβλημα που αντιμετώπιζαν οι εμπορικές επιχειρήσεις της εποχής ήταν η έγκαιρη προμήθεια εμπορευμάτων και η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες της αγοράς. Η έλλειψη τηλεπικοινωνιακού δικτύου δυσχέραινε την συνεργασία και την έκανε να βασίζεται μόνο σε κλίμα εμπιστοσύνης, που δημιουργούνταν είτε από την προαναφερθείσα συγγενική σχέση είτε με την δημιουργία “κουμπαριών”.

Συμπωματικό γεγονός, που έπαιξε σοβαρό ρόλο στην άνοδο του μορφωτικού επιπέδου των εμπόρων αποτέλεσε ότι, μετά το τέλος του εμφυλίου πολέμου, η άσκηση εμπορίου οπωροκηπευτικών ήταν από τα ελάχιστα επαγγέλματα για τα οποία δεν απαιτούνταν πιστοποιητικό κοινωνικών φρονημάτων. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να προσέλθουν άτομα από άλλους επαγγελματικούς χώρους (απόφοιτοι στρατιωτικών σχολών, οικονομικών σχολών κ.α.) οι οποίοι λόγω φρονημάτων δεν μπορούσαν να βρουν εργασία στον τομέα τους.

Το 1965 η Κυβέρνηση κατήργησε τις υπάρχουσες διάσπαρτες στο Λεκανοπέδιο μικρές ιδιωτικές η δημοτικές αγορές και ίδρυσε την Κεντρική Λαχαναγορά Αθηνών (Κ.Λ.Α.) την οποία διοικούσαν από κοινού τα τότε υπουργεία Εμπορίου και Γεωργίας μέσω του Οργανισμού Κεντρικής Αγοράς Αθηνών σε μια προσπάθεια να εκσυγχρονίσει τις εγκαταστάσεις από άποψη υγιεινής, να ελέγχει την διάθεση (επάρκεια, τιμές) αλλά και την φορολογητέα ύλη. Λίγα χρόνια αργότερα ακολούθησε και η δημιουργία της Κεντρικής Αγοράς της Θεσσαλονίκης

Έτσι οι έμποροι βρέθηκαν σε προνομιακό και προστατευόμενο καθεστώς, μια και αφ' ενός απαγορευόταν η ίδρυση και λειτουργία σχετικής επιχείρησης σε ακτίνα μικρότερη των 2 χλμ από τις Κεντρικές Αγορές αφετέρου ο εφοδιασμός της λιανικής αγοράς γινόταν υποχρεωτικά μέσω των Κεντρικών Αγορών.

Στην πορεία αυτές οι διατάξεις ατόνησαν, ενώ καταλυτικό ρόλο έπαιξε η έλευση των μεγάλων supermarkets τα οποία μπορούν να προμηθεύονται και απευθείας από τον παραγωγό και ως εκ τούτου πήραν μεγάλο μερίδιο της λιανικής αγοράς.

Άλλο καθοριστικό γεγονός στον χώρο των οπωροκηπευτικών ήταν η δημιουργία, από τις αρχές του 1970, θερμοκηπίων στην Κρήτη, και η έναρξη εξαγωγών κηπευτικών (αγγουριών, τοματών κλπ) προς τις αγορές της Ευρώπης.

Η βελτίωση του οδικού δικτύου επέτρεψε και τις οδικές εξαγωγές φρούτων από την Βόρεια Ελλάδα, κυρίως προς τις αγορές του εξωτερικού.

Η ένταξη της Ελλάδας στην Ενωμένη Ευρώπη άνοιξε τον δρόμο των εισαγωγών προς την χώρα μας, τόσο λόγω της απλοποίησης των διαδικασιών εισαγωγής (κατάργηση τελωνειακών συνόρων, δασμών κλπ.) όσο και της ανόδου του μέσου οικονομικού επιπέδου, που είχε σαν αποτέλεσμα την ανάγκη εισαγωγής εξωτικών φρούτων και λαχανικών.

Τέλος, παράλληλα καταγράφεται συνεχής βελτίωση και εξορθολογισμός της αγροτικής παραγωγής. Τα τελευταία χρόνια σε όλη την επικράτεια δημιουργούνται είτε από αγροτικούς συνεταιρισμούς είτε από ιδιώτες επιχειρήσεις συσκευαστηρίων οι οποίες συγκεντρώνουν την παραγωγή, κάνουν την διαλογή, την τυποποίηση και προωθούν σε σταθερή βάση τα προϊόντα στις λαχαναγορές η στο εξωτερικό.

#### **A.4.2. Ισχύον νομοθετικό πλαίσιο**

Το 2007 με απόφαση του Υφυπουργού Ανάπτυξης υπ' αριθμ. Κ2-2008/2007 εγκρίθηκε η τροποποίηση, η προσαρμογή στις διατάξεις του ν.3429/2005 του καταστατικού της ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία «ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΘΗΝΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» σύμφωνα με την από 10.1.2007 απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της. (ΦΕΚ1657/8.3.2007) και προήλθε εκ μετατροπής, δια του π.δ.406/1998 (ΦΕΚ Α'286/21.12.1998) από το Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου με την επωνυμία «Οργανισμός Κεντρικής Αγοράς Αθηνών» που ιδρύθηκε με το β.δ.143/1963 (ΦΕΚ Α'963 (ΦΕΚ Α'33/1963) όπως αυτό τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε μεταγενέστερα.

Η Ο.Κ.Α.Α. Α.Ε. είναι «δημόσια επιχείρηση» κατά την έννοια του άρθρου 1 του ν.3429/2005, και διέπεται από τις διατάξεις του ν.3429/2005 περί Δημοσίων Επιχειρήσεων και Οργανισμών (ΔΕΚΟ), τις διατάξεις του κ.ν.2190/1920 περί Ανωνύμων Εταιρειών. Σκοπός της Εταιρείας, όπως αναφέρεται στο καταστατικό της είναι η διοίκηση, διαχείριση και εν γένει καλή λειτουργία της Κεντρικής Αγοράς Αθηνών και η εκμίσθωση και εκμετάλλευση έναντι μισθώματος των καταστημάτων, εγκαταστάσεων, χώρων και υπηρεσιών της που συνδέονται με τη διακίνηση, διαλογή, συσκευασία, τυποποίηση, συντήρηση και εμπορία, στις πάσης φύσεως επιχειρήσεις αντίστοιχων ή συναφών δραστηριοτήτων σχετικών με την εμπορία, διακίνηση, τυποποίηση, συντήρηση οπωροκηπευτικών, κρεάτων και γενικότερα αγροτικών και γεωργικών προϊόντων, νωπών ή μεταποιημένων. Η Κεντρική Αγορά της Θεσσαλονίκης λειτουργεί βάσει του β.δ.869/1966 (ΦΕΚ 223 Α' /1966) , όπως αυτό τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε μεταγενέστερα. Τέλος το ΦΕΚ 917/15.5.2009 δημοσιεύονται αποφάσεις των Υπουργών Ανάπτυξης και Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων που αφορούν στην τροποποίηση των όρων και προϋποθέσεων εκμίσθωσης και ανανέωσης συμβάσεων μίσθωσης των καταστημάτων στην Κεντρική Αγορά Αθηνών και στην Κεντρική Αγορά Θεσσαλονίκης.

Κατά τα λοιπά η ίδρυση και λειτουργία των μεμονωμένων επιχειρήσεων υπόκειται στην κείμενη νομοθεσία. (ίδρυση ΑΕ, ΕΠΕ, ΟΕ, ΕΕ κλπ).

Δεν υπάρχει νόμος που να ρυθμίζει την απόκτηση της ιδιότητας του εμπόρου χονδρικής. Επιπλέον αξίζει να αναφερθεί το νομοθετικό πλαίσιο για την πιστοποίηση HACCP, που όλο και περισσότερες επιχειρήσεις αποκτούν για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις μεγάλων πελατών τους.

## **A.5 Αναπτυξιακή δυναμική της οικονομίας /δυναμική του επαγγέλματος ή /και ειδικότητας**

### **A.5.1 Γενική περιγραφή των τάσεων μεγέθυνσης που διαγράφουν στην ελληνική αγορά οι κλάδοι στους οποίους εντάσσονται οι απασχολούμενοι στο συγκεκριμένο επάγγελμα ή/ και ειδικότητα**

Ο κλάδος του χονδρικού εμπορίου φρούτων και λαχανικών βρίσκεται τα τελευταία χρόνια σε μια πορεία εκσυγχρονισμού, ποιοτικής αλλαγής και δυναμικής ανάπτυξης. Με την είσοδο της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι σχετικές επιχειρήσεις άλλαξε ριζικά. Το κοινό νόμισμα, το άνοιγμα των συνόρων σε εισαγωγές και εξαγωγές, η διευκόλυνση των μεταφορών και η μείωση του κρατικού παρεμβατισμού απετέλεσαν τους καθοριστικούς παράγοντες. Αν και καταγράφεται μια μείωση του αριθμού των εμπόρων αλλά και των επιχειρήσεων στη θέση τους δημιουργούνται μεγαλύτερες από άποψη πόρων (ανθρώπινων και υλικών) και κυρίως κύκλου εργασιών. Οι επιχειρήσεις μεγαλώνουν και οργανώνονται και είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις ανάγκες του σύγχρονου διεθνοποιημένου εμπορίου. Αποκτούν υποδομές (π.χ. ψυκτικούς θαλάμους), μεταφορικά μέσα, συσκευαστήρια πολλές φορές, οργανωμένα λογιστήρια, περισσότερους υπαλλήλους. Εργάζονται πλέον με συστήματα διαχείρισης ποιότητας και ασφάλειας τροφίμων (HACCP, ISO). Αυτή η πορεία δεν συνεπάγεται κατ'ανάγκη και απώλεια θέσεων εργασίας αντίθετα δημιουργείται η ανάγκη εξειδικευμένου και ικανού στελεχικού δυναμικού, απαιτούνται πλέον νέοι επαγγελματίες με γνώσεις (π.χ. αγγλικών) και δεξιότητες επικοινωνίας, τεχνικών πωλήσεων κ.λ.π. Η ζήτηση για νωπά οπωροκηπευτικά προϊόντα (φρούτα και λαχανικά) βαίνει αυξανόμενη τόσο στην χώρα μας όσο και παγκοσμίως για τους παρακάτω λόγους και η σειρά δεν είναι σίγουρα αξιολογική

- βελτίωση του βιοτικού επιπέδου
- συνεχής ενημέρωση του κοινού για την επίδραση της σωστής διατροφής στην υγεία
- τουρισμός
  - o εισερχόμενος γιατί φέρνει σε επαφή κατοίκους άλλων χωρών με τα ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) νωπά φρούτα και λαχανικά και τα αναζητούν στις χώρες τους
  - o εξερχόμενος γιατί και οι Έλληνες ταξιδεύοντας γνωρίζουν αντίστοιχα προϊόντα άλλων χωρών και τα αναζητούν στην συνέχεια όλο το χρόνο
- οι εκπομπές μαγειρικής και ο ειδικός τύπος
- οι διατροφικές συνήθειες των αλλοδαπών που ζουν στη χώρα

Σε δελτίο τύπου του εμπορικού τμήματος της πρεσβείας μας στην Γερμανία, πού είχε αναρτηθεί στο

διαδίκτυο αναφέρεται ότι έγκριτο ινστιτούτο έρευνας αγοράς, το οποίο δεν κατονομάζεται, υπολογίζει ότι έως το 2011 θα υπάρξει αύξηση 33% του εμπορίου φρούτων και λαχανικών σε σύγκριση με το 2006. Το 2006 ο τζίρος παγκοσμίως ανήλθε σε 481 δις Εύρο.

### **A.5.2 Είδος επιχειρήσεων όπου εμφανίζεται κατά κύριο το επάγγελμα και αναπτυξιακή δυναμική του επαγγέλματος/ ή και της ειδικότητας.**

Σήμερα τα κύρια σημεία όπου ασκείται το επάγγελμα είναι :

- οι Κεντρικές Αγορές Αθήνας και Θεσσαλονίκης
- οι Δημοτικές η Ιδιωτικές Αγορές σε επαρχιακές πόλεις
- τα Συσκευαστήρια στην επαρχία

Αλλα σημεία χονδρικής πώλησης είναι :

- τα Δημοπρατήρια, και
- οι αγροτικοί συνεταιρισμοί – ομάδες παραγωγών

με κοινό τους χαρακτηριστικό ότι πωλούν χονδρικώς τα προϊόντα των μελών τους.

Ιδιαίτερη περίπτωση είναι τα μεγάλα supermarkets τα οποία προμηθεύονται χονδρικώς και πωλούν λιανικώς στον τελικό καταναλωτή και οι βιομηχανίες μεταποίησης προϊόντων φυτικής παραγωγής (χυμοποίηση, κονσερβοποίηση, έτοιμες σαλάτες κλπ). Τέλος, μια νέα αναδυόμενη περιοχή είναι η διακίνηση βιολογικών νωπών οπωροκηπευτικών ακόμα σε μικρή κλίμακα.

#### **Σημείωση:**

1. Ως χονδρεμπορικές επιχειρήσεις φρέσκων φρούτων και λαχανικών καταγράφονται οι επιχειρήσεις, που ασχολούνται με την εμπορία – διακίνηση των νωπών φρούτων και λαχανικών, προμηθεύονται τα προϊόντα τους από τους παραγωγούς, τα συσκευαστήρια και τους εισαγωγείς, και τα πωλούν χονδρικά σε επιχειρήσεις λιανικής πώλησης (μανάβικα, πωλητές λαϊκών αγορών, supermarkets κλπ) σε αδιάσπαστες συσκευασίες πολλών κιλών. Οι επιχειρήσεις αυτές έχουν ως έδρα τους τις οργανωμένες αγορές χονδρικής πώλησης (Κεντρικές – Δημοτικές αγορές) αλλά μπορεί να δραστηριοποιούνται και μεμονωμένα, (Μαντάς Σωτήρης τέως πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Κ.Α. Αθηνών Α.Ε., Αγραφιώτης Σωκράτης, διευθύνων σύμβουλος Κ.Α. Θεσσαλονίκης Α.Ε.)
2. Συσκευαστήριο είναι ένα κτήριο μέσα στο οποίο γίνεται μια σειρά εργασιών προετοιμασίας του προϊόντος για να διατεθεί στην αγορά, οι οποίες περιλαμβάνουν την παραλαβή του συγκομισθέντος προϊόντος, πλύσιμο, στέγνωμα, τυποποίηση, συσκευασία, πρόψυξη και τέλος προώθηση στην αγορά (Από το βιβλίο του κ. Σφακιωτάκη Ευαγγέλου, Μετασυλλεκτική Φυσιολογία και Τεχνολογία Νωπών Οπωροκηπευτικών Προϊόντων, κεφ. 5, 5.1, σελ.131)
3. Ως ομάδες παραγωγών καταγράφονται οι αναγνωρισμένες ομάδες, βάσει του κανονισμού της Ε.Ε. 2328/92, μέσω των οποίων διακινείται, εμπορεύεται και αποσύρεται το σύνολο σχεδόν της παραγωγής οπωροκηπευτικών.

(πηγή : 4<sup>ος</sup> Πανελλήνιος Φρουτεμπορικός Οδηγός εκδ. περιοδικό ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ 2007)

### **A.6 Απασχόληση, τάσεις-προοπτικές**

#### **A.6.1 Περιγραφή υπάρχουσας κατάστασης της απασχόλησης**

Με στοιχεία του 4<sup>ου</sup> ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΦΡΟΥΤΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΟΔΗΓΟΥ (εκδ. περιοδικό ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ 2007) που αναφέρονται στο 2006 στο χώρο δραστηριοποιούνται πανελλαδικά οι εξής επιχειρήσεις :

- Χονδρεμπορικές επιχειρήσεις : 854 εκ των οποίων 320 στην Αθήνα και 195 στην Θεσσαλονίκη
- Ομάδες Παραγωγών : 110
- Συσκευαστήρια : 414 εκ των οποίων 6 στην Αθήνα και 14 στην Θεσσαλονίκη
- Επιχειρήσεις Βιολογικών Προϊόντων : 16

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία της ΕΣΥΕ, για τον κωδικό ΣΤΑΚΟΔ 513 (Χονδρικό εμπόριο τροφίμων, ποτών και καπνού) ο αριθμός απασχολουμένων ανέρχεται σε 39.234 εργαζόμενους το 2008, ενώ η μέση ετήσια μεταβολή του εργατικού δυναμικού για τα έτη 2006-2008 είναι της τάξης του 13% (επόμενος πίνακας). Σημαντικό μέρος αυτής της απασχόλησης αφορά το χονδρικό εμπόριο τροφίμων. Ειδικά για τα νωπά, από το σύνολο των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα, εκτιμάται ότι ο αριθμός των απασχολουμένων είναι της τάξεως των 5.000 εργαζομένων, δηλαδή περίπου 10%-12% του συνόλου του κλάδου 513. Μπορούμε λοιπόν να συμπεράνουμε την αναγκαιότητα καταγραφής και ανάπτυξης ενός πλαισίου προσόντων και γνώσεων που απαιτούνται ώστε να ασκήσει κάποιος την δραστηριότητα αυτή.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ - Α ΤΡΙΜΗΝΟ ΚΑΘΕ ΕΤΟΥΣ															
													Μέση Ετήσια Μεταβολή		
		Περιγραφή	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2006-08	1998-2008
ΣΤΑΚΟΔ	513	Χονδρικό εμπόριο τροφίμων, ποτών και καπνού									30.807	32.394	39.234	13%	
	51	Χονδρικό εμπόριο και εμπόριο με προμήθεια, εκτός από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών	129.950	138.847	133.616	132.138	131.724	136.055	128.089	139.499	162.430	153695	166.536	1%	2,5%



## A.6.2 Τάσεις

Όπως αναφέρθηκε και στην ενότητα A.5.1, μια βασική τάση είναι η αλλαγή από την αυτοαπασχόληση στην προσφορά εξαρτημένης εργασίας. Μια άλλη τάση είναι η αργή αλλά σταθερή αλλαγή των ποιοτικών χαρακτηριστικών του απασχολούμενου δυναμικού.

## A.6.3 Προοπτικές

Δεδομένης της διαφαινόμενης ανάπτυξης του διεθνούς εμπορίου οπωροκηπευτικών οι προοπτικές απασχόλησης για τον τεχνικό διαχείρισης και εμπορίας διαγράφονται θετικές, υπό την προϋπόθεση, βέβαια, ότι θα απαντηθεί η ανάγκη για την βελτίωση της κατάρτισης του ανθρώπινου δυναμικού.

## A.7 Υφιστάμενες μορφές άσκησης του επαγγέλματος ή /και της ειδικότητας, τάσεις εξέλιξης

### A.7.1 Υφιστάμενες ειδικεύσεις/κατευθύνσεις του επαγγέλματος ή/και της ειδικότητας

Το επάγγελμα ασκείται στους χώρους που αναφέρθηκαν στην ενότητα A.5.2, ακολουθώντας το βασικό τρίπτυχο προμήθεια-αποθήκευση-πώληση. Εν τούτοις, διαφοροποιήσεις υπάρχουν και συνίστανται στα εξής:

- κάποιες επιχειρήσεις περιορίζονται ή καλύτερα εξειδικεύονται στην πώληση μόνο ενός είδους η κατηγορίας ειδών (π.χ. μόνο πατάτες-κρεμμύδια, μόνο όλα τα είδη φασολιών, μόνο εισαγόμενα εξωτικά είδη),
- κάποιες άλλες ασχολούνται μόνο με τροφοδοσίες (π.χ. νοσοκομείων, εστιατορίων).
- οι Συνεταιρισμοί και τα Δημοπρατήρια πωλούν μόνο τα παραγόμενα από τα μέλη τους ή σε μια συγκεκριμένη περιοχή προϊόντα.
- τα τμήματα νωπών οπωροκηπευτικών των supermarket τα οποία αγοράζουν χονδρικώς, αλλά πωλούν λιανικώς.
- τα εργοστάσια μεταποίησης οπωροκηπευτικών (παρασκευή έτοιμων κομμένων σαλατών) και τα εργοστάσια επεξεργασίας (τοματοπολτοί, χυμοί φρούτων και λαχανικών), τα οποία αγοράζουν χονδρικώς οπωροκηπευτικά ως πρώτη ύλη.

### A.7.2 Τάσεις εξέλιξης των πιο δυναμικών και πολυπληθών ειδικεύσεων

Επί του παρόντος ειδικεύσεις στο επάγγελμα δεν υπάρχουν. Ενδεχομένως, σε μια προοπτική, όχι και τόσο μακρινή, τα όσα παραθέσαμε στην παραπάνω ενότητα να αποτελέσουν τις ειδικότητες και εξειδικεύσεις του επαγγέλματος, καθώς είναι λογικό σε ένα τόσο σύνθετο και απαιτητικό επάγγελμα να μην μπορεί ένας άνθρωπος να ασκεί όλες τις δραστηριότητες αποτελεσματικά.

## A.8 Ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά του ανθρώπινου δυναμικού που δραστηριοποιείται στο επάγγελμα/ειδικότητα.

Οι επιχειρήσεις του χώρου είναι μικρές ή πολύ μικρές επιχειρήσεις, απασχολούν 1-10 εργαζόμενους κατά μέσο όρο ως ταμίες, λογιστές, πωλητές, εργάτες-φορτοεκφορτωτές και οδηγούς, με τον επιχειρηματία στο ρόλο του τεχνικού διαχείρισης.

Τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του απασχολούμενου δυναμικού αυτά διαφέρουν και καλύπτουν ένα ευρύτατο φάσμα. Το απολυτήριο Λυκείου και οι στοιχειώδεις γνώσεις αγγλικής φαίνεται να είναι πλέον δεδομένα, ενώ υπάρχουν και αρκετοί απόφοιτοι Πανεπιστημιακών Σχολών. Η είσοδος πάντως στο επάγγελμα δεν απαιτεί τυπικά προσόντα και η εξάσκησή του είναι εμπειρική. Αυτό που πρέπει με έμφαση να τονίσουμε είναι η ιδιαίτερη ευστροφία των απασχολουμένων και η ικανότητά τους να λειτουργούν υπό πίεση και να ανταποκρίνονται, εκ του αποτελέσματος, θετικά στις συνεχείς αλλαγές ανεξαρτήτως (ή παρά την έλλειψη) μόρφωσης ή καλλιέργειας.

## **A.9 Συνδικαλιστικές ή επιστημονικές οργανώσεις σχετικές με το επάγγελμα/ειδικότητα, έντυπα ή άλλα μέσα πληροφόρησης ή άλλες πηγές**

### **A.9.1 Συνδικαλιστικές-επαγγελματικές ή επιστημονικές οργανώσεις σχετικές με το επάγγελμα/ειδικότητα**

Δεν υπάρχουν συνδικαλιστικές-επαγγελματικές ή επιστημονικές οργανώσεις, οι υφιστάμενες αφορούν στην ιδιότητα του εμπόρου και είναι τα πρωτοβάθμια σωματεία Σύνδεσμος Εμπόρων Κεντρικής Λαχαναγοράς Αθηνών (Σ.Ε.Κ.Λ.Α.) και Σύνδεσμος Εμπόρων Κεντρικής Αγοράς Θεσσαλονίκης (Σ.Ε.Κ.Θ.) καθώς και σύνδεσμοι εμπόρων όπου λειτουργούν οργανωμένες αγορές. Όλα τα πρωτοβάθμια σωματεία συγκροτούν το δευτεροβάθμιο σωματείο με τίτλο Πανελλήνια Ομοσπονδία Οπωρολαχανεμπόρων. Οι εργαζόμενοι υπάγονται στην Ομοσπονδία Ιδιωτικών Υπαλλήλων Ελλάδος αφ' ενός και στην ΟΣΕΓΟ (Ομοσπονδία Συλλόγων Εργαζόμενων Γεωργικών Οργανώσεων) αφ' ετέρου.

### **A.9.2 Έντυπα και άλλα μέσα πληροφόρησης**

Ο Σύλλογος Εμπόρων Κεντρικής Λαχαναγοράς Αθηνών εκδίδει περιοδικά ένα έντυπο με τίτλο «Η Φωνή της Λαχαναγοράς», ένα άλλο περιοδικό με τίτλο ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ εκδίδεται από ιδιώτες.

### **A.9.3 Άλλες πηγές πληροφόρησης**

Το διαδίκτυο και ο εγχώριος και διεθνής περιοδικός και ημερήσιος τύπος ειδικευμένος ή μη.

## **A.10 Τυπικές ή θεσμικές προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος/ειδικότητας**

### **A.10.1 Άδειες λειτουργίας**

Για τις κεντρικές αγορές Αθήνας και Θεσσαλονίκης υπάρχει άδεια λειτουργίας του χώρου συνολικά.

### **A.10.2 Άδειες εργασίας**

Δεν απαιτείται άδεια εργασίας αλλά είναι υποχρεωτική η εγγραφή στο Μητρώο Εμπόρων Νωπών Οπωροκηπευτικών, που τηρείται από τις κατά τόπους Νομαρχίες και είναι βάση δεδομένων όλων των συναλασσομένων στα οπωροκηπευτικά, ομαδοποιημένων κατά είδος επιχείρησης (άλλος κωδικός για τους εμπόρους χονδρικής, άλλος για τα συσκευαστήρια, άλλος για τους εμπόρους λιανικής κλπ.)

### **A.10.3 Άλλες προϋποθέσεις άσκησης επαγγέλματος ή/και ειδικότητας**

Τυπικές ή θεσμικές προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος δεν υπάρχουν, κατά τα λοιπά ισχύουν οι κείμενες διατάξεις, που αφορούν στην ίδρυση και λειτουργία επιχείρησης.

## **A.11 Τίτλοι και θέσεις-διαβαθμίσεις στην επαγγελματική ιεραρχία**

### **A.11.1 Τίτλοι και θέσεις- διαβαθμίσεις επαγγελματικής ιεραρχίας**

Δεν υπάρχουν θεσμοθετημένοι τίτλοι και διαβαθμίσεις στην επαγγελματική ιεραρχία. Είναι ένα εμπειρικό επάγγελμα και υπ' αυτήν την έννοια μια διαβάθμιση βάσει εμπειρίας και παλαιότητας θα μπορούσε να είναι αυτή του μαθητευόμενου και του έμπειρου.

### **A.12 Συνθήκες εργασίας (συμπεριλαμβανομένων υγιεινής και ασφάλειας)**

Οι συνθήκες εργασίας είναι αρκετά δύσκολες. Οι χώροι όπου γίνεται η διαπραγμάτευση τιμών και ποσοτήτων κοινώς το "παζάρι" αλλά και οι χώροι φόρτωσης είναι ανοιχτοί, υπάρχει συνεχής εναλλαγή θερμοκρασίας από την είσοδο και έξοδο στα ψυγεία, θόρυβος, καυσαέριο από τα φορητά μεταφορών αλλά και τα αυτοκίνητα των πελατών, σκουπίδια και οσμές από σάπια φρούτα. Κυρίως είναι μια εργασία πολύωρη με πολλή ένταση και άγχος δεδομένου ότι τα πωλούμενα είδη είναι οιονεί χρηματιστηριακά.

### **A.13 Δυνατότητες απασχόλησης για άτομα με αναπηρίες**

Οι δυνατότητες απασχόλησης για άτομα με αναπηρίες αν δεν είναι ανύπαρκτες είναι πάρα πολύ μικρές όπως φαίνεται και από την περιγραφή των συνθηκών εργασίας. Ίσως η ανάπτυξη των επιχειρήσεων και η βελτίωση των κτιριακών εγκαταστάσεων αλλάξει κάτι στο μέλλον.

**ΕΝΟΤΗΤΑ Β: «ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ Η/ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑΣ – ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ»**
**Β.1 ΚΥΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ, ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ**

ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ		ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ	ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ
ΤΙΤΛΟΣ: Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών		ΤΙΤΛΟΣ:	ΤΙΤΛΟΣ:
ΚΥΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΚΕΛ)		ΚΥΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΚΕΛ)	ΚΥΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΚΕΛ)
ΒΑΣΙΚΕΣ (ΚΕΛ)	ΚΕΛ 1: Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση	ΚΕΛ 1:	ΚΕΛ 1:
	ΚΕΛ 2: Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρησή τους	ΚΕΛ 2:	ΚΕΛ 2:
	ΚΕΛ 3: Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων	ΚΕΛ 3:	
	ΚΕΛ 4:	ΚΕΛ 4:	
ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΕΣ (ΚΕΛ)			

**Σχόλια για τα επίπεδα επαγγελματικής ιεραρχίας (όπου παρουσιάζονται):**

**ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ:**

Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας  
νωπών οπωροκηπευτικών

**ΚΥΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ  
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΚΕΛ)  
[ΒΑΣΙΚΕΣ & ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΕΣ]**

**ΚΕΛ 1 (Β):** Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση

**ΚΕΛ 2 (Β):** Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρησή τους

**ΚΕΛ 3 (Β):** Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων

**ΚΕΛ 4:**

**ΚΕΛ 5:**

**ΚΕΛ 6 (Δ):**

**ΤΙΤΛΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ: ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ**

<b>ΚΕΛ 1</b>	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>	<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>
Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση	<b>ΕΕΛ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς	<b>ΕΕ 1.1.1:</b> Ενημερώνεται για την τρέχουσα αγροτική παραγωγή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό
		<b>ΕΕ 1.1.2:</b> Κάνει έρευνα αγοράς για διαθέσιμες ποσότητες, ποιότητα και τιμές προϊόντων
		<b>ΕΕ1.1.3:</b> Προσπαθεί να εκτιμήσει παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την προσφορά ή την ζήτηση
	<b>ΕΕΛ 1.2:</b> Έρχεται σ' επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων	<b>ΕΕ 1.2.1:</b> Έρχεται σε επαφή με το δίκτυο των προμηθευτών
		<b>ΕΕ 1.2.2:</b> Συμφωνεί ("κλείνει") ποσότητες και τιμές και κάνει παραγγελίες
		<b>ΕΕ 1.2.3:</b> Φροντίζει για την εισαγωγή προϊόντων, όταν απαιτείται
	<b>ΕΕΛ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων	<b>ΕΕ 1.3.1:</b> Φροντίζει για την μεταφορά των προϊόντων στην έδρα του
		<b>ΕΕ 1.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής προμηθευτών και μεταφορέων
		<b>ΕΕ 1.3.3:</b> Διενεργεί τις σχετικές πληρωμές

<b>ΚΕΛ 2</b>	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>	<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>
Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρηση των εμπορευμάτων	<b>ΕΕΛ 2.1:</b> Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη	<b>ΕΕ 2.1.1:</b> Μεταφέρει τα προϊόντα από το χώρο εκφόρτωσης στο χώρο αποθήκευσης
		<b>ΕΕ 2.1.2:</b> Αποφασίζει που θα τοποθετηθούν και πως
		<b>ΕΕ 2.1.3:</b> Στοιβάξει τα παραληφθέντα προϊόντα
	<b>ΕΕΛ 2.2:</b> Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων	<b>ΕΕ 2.2.1:</b> Επιλέγει την ενδεδειγμένη θερμοκρασία των θαλάμων
		<b>ΕΕ 2.2.2:</b> Ρυθμίζει τα ψυκτικά μηχανήματα

		<b>ΕΕ 2.2.3:</b> Ελέγχει αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες
	<b>ΕΕΛ 2.3:</b> Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων	<b>ΕΕ 2.3.1:</b> Έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των θαλάμων
		<b>ΕΕ 2.3.2:</b> Φροντίζει για το τακτικό service των θαλάμων
		<b>ΕΕ 2.3.3:</b> Αντιμετωπίζει πιθανά προβλήματα λειτουργίας

	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>	<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>
<b>ΚΕΛ 3</b> Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων	<b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών	<b>ΕΕ 3.1.1:</b> Δέχεται και εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών
		<b>ΕΕ 3.1.2:</b> Φροντίζει για την παράδοση των εμπορευμάτων ή την μεταφορά τους όπου απαιτείται
		<b>ΕΕ 3.1.3:</b> Επιλύει τυχόν προβλήματα στην εκτέλεση ή παράδοση της παραγγελίας
	<b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών	<b>ΕΕ 3.2.1:</b> Εξυπηρετεί περαστικούς-ευκαιριακούς πελάτες
		<b>ΕΕ 3.2.2:</b> Προσπαθεί να αποσπάσει πελάτες από τον ανταγωνισμό
		<b>ΕΕ 3.2.3:</b> Παρακολουθεί την αγορά για εμφάνιση νέων δυνητικών πελατών
	<b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης	<b>ΕΕ 3.3.1:</b> Διαπραγματεύεται τις τιμές πώλησης, τα ποσοστά εκπτώσεων κλπ.
		<b>ΕΕ 3.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής
		<b>ΕΕ 3.3.3:</b> Παρακολουθεί και ελέγχει την πορεία αποπληρωμής των απαιτήσεων και την συνεργασία γενικότερα.

## Β.2 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗΣ, ΕΥΡΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ

### ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ: ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

ΚΥΡΙΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ	ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ	ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗΣ	ΕΥΡΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ
-----------------------------------	--------------------------------------	-------------------------	--------------------------------------	-----------------



<p><b>ΚΕΛ 1:</b> Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση</p>	<p><b>ΕΕΛ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς</p>	<p><b>ΕΕ 1.1.1:</b> Ενημερώνεται για την τρέχουσα αγροτική παραγωγή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Αντλεί συνεχώς πληροφορίες από κάθε διαθέσιμη πηγή ώστε να είναι πάντα ενημερωμένος για τις καλλιέργειες, την εξέλιξή τους και εν τέλει την συγκομιδή οπωροκηπευτικών τόσο στην Ελλάδα όσο και στις γειτονικές χώρες.</li> <li>2. Εντοπίζει και αξιολογεί οτιδήποτε μπορεί να επηρεάσει είτε την αγροτική παραγωγή είτε την διαθεσιμότητα των ειδών που τον ενδιαφέρουν.</li> </ol>	<p>Πηγές πληροφόρησης είναι:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ο ημερήσιος και περιοδικός τύπος, ειδικός ή πολιτικός, ελληνικός και ξένος</li> <li>2. Το διαδίκτυο</li> <li>3. Σχετικές εκθέσεις ή συνέδρια</li> <li>4. Επιτόπιες επισκέψεις σε χώρους παραγωγής και σε αγορές του εξωτερικού.</li> <li>5. Αξιοπίστο και ευρύ δίκτυο παραγωγών-προμηθευτών</li> <li>6. Οι πληροφορίες των συναδέλφων εμπόρων αλλά και συνεργατών μεταφορέων, γεωπόνων κλπ.</li> <li>7. Εκπομπές μαγειρικής, ένθετα μαγειρικής στις εφημερίδες κλπ</li> <li>8. Ανακοινώσεις επιστημονικές για την ευεργετική επίδραση στην υγεία κάποιου είδους</li> <li>9. Οι επικρατούσες τάσεις στα εστιατόρια με ξένες κουζίνες στην Ελλάδα</li> </ol>
--	---	---	---	---

		<p><b>ΕΕ 1.1.2:</b> Κάνει έρευνα αγοράς για διαθέσιμες ποσότητες, ποιότητα και τιμές προϊόντων</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Παρακολουθεί την διαθεσιμότητα κάθε είδους στην εσωτερική και διεθνή αγορά, ποιότητα, τιμές κλπ., ώστε να είναι σε θέση να προβεί σε άμεσες και συμφέρουσες αγορές τόσο σε βραχυπρόθεσμο όσο και σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα</li> <li>2. Ενημερώνεται για τις εισαγωγές από τρίτες χώρες στην Ε.Ε. και την Ελλάδα και αντίστροφα για τις εξαγωγές (ελληνικές ή κοινοτικές) σε τρίτες χώρες σταθμίζοντας την επίπτωσή τους στην κυκλοφορία των εμπορευμάτων και στην διαμόρφωση των τιμών αγοράς.</li> </ol>	<p>Κρατάει τακτική προσωπική επαφή με μεγάλους παραγωγούς στην Ελλάδα και το εξωτερικό, συνεταιρισμούς αλλά και εισαγωγείς, με τηλέφωνο, φαξ ή ηλεκτρονικό ταχυδρομείο κατά περίπτωση</p>
		<p><b>ΕΕ 1.1.3:</b> Προσπαθεί να εκτιμήσει παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την προσφορά ή την ζήτηση</p>	<p>Συνθέτοντας τις πληροφορίες που συγκεντρώνει και την εμπειρία του προσπαθεί να εκτιμά τους παράγοντες που επηρεάζουν την επάρκεια ή έλλειψη αγαθών καθώς και την εξέλιξη της προσφοράς και της ζήτησης σε βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο ορίζοντα διασφαλίζοντας ανά πάσα στιγμή την έγκαιρη και πλέον συμφέρουσα για την επιχείρηση προμήθεια αγαθών</p>	<p>Αξιοποιεί στατιστικά στοιχεία προηγούμενων ετών για πωλήσεις συγκεκριμένων ειδών μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο που κρατά είτε χειρόγραφα είτε στον προσωπικό του Η/Υ Κρατά αρχείο μετεωρολογικών προβλέψεων βραχείας και μέσης διάρκειας</p>

	<b>ΕΕΛ 1.2:</b> Έρχεται σε επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων	<b>ΕΕ 1.2.1:</b> Έρχεται σε επαφή με το δίκτυο των προμηθευτών	Διατηρεί ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών προμηθευτών ώστε να είναι σε θέση να προμηθευτεί εύκολα και γρήγορα τα απαιτούμενα είδη στην κατάλληλη ποσότητα -ποιότητα- τιμή διασφαλίζοντας εναλλακτικές λύσεις σε περίπτωση προβλημάτων.	Στην Ελλάδα αλλά και σε όλες τις υποψήφιες χώρες μέσω τηλεφώνου κατά κύριο λόγο, αν η συνεργασία είναι παλιά και αξιόπιστη, ΦΑΞ ή ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή δια ζώσης, όταν ο προμηθευτής είναι καινούργιος.
		<b>ΕΕ 1.2.2:</b> Συμφωνεί ("κλείνει") ποσότητες και τιμές και κάνει παραγγελίες	Επιλέγει τον κατάλληλο προμηθευτή με κριτήριο την ήδη υπάρχουσα συνεργασία ή όχι, την προσφερόμενη ποσότητα, την σχέση ποιότητας-τιμής και τον χρόνο παράδοσης, συμφωνεί μαζί του τους όρους πληρωμής και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική χρήση	
		<b>ΕΕ 1.2.3:</b> Φροντίζει για την εισαγωγή προϊόντων όταν απαιτείται	Άμεσα, όταν διαπιστώσει την ανάγκη (π.χ. έλλειψη ενός είδους ή υψηλή τιμή πώλησης) γιατί η ζήτηση διαρκώς μεταβάλλεται	
	<b>ΕΕΛ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων	<b>ΕΕ 1.3.1:</b> Φροντίζει για την μεταφορά των προϊόντων στην έδρα του	Επιλέγει μεταφορέα που να διαθέτει φορτηγά ψυγεία που να πληρούν τις προϋποθέσεις για μεταφορά του φορτίου στη σωστή θερμοκρασία και σύμφωνα με τους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας, στην καλύτερη δυνατή τιμή της αγοράς και που να μπορεί να ανταποκριθεί άμεσα.	Στην ελληνική αγορά ή την αγορά της χώρας προέλευσης του εμπορεύματος αλλά και με ίδια μέσα πολλές φορές εφόσον διατίθενται.
			<b>ΕΕ 1.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής προμηθευτών και μεταφορέων	

		<b>ΕΕ 1.3.3:</b> Διενεργεί τις σχετικές πληρωμές	Διεκπεραιώνει τις διαδικασίες που απαιτούνται πρόθυμα και με καλή πίστη, λαμβάνοντας υπόψη τους ισχύοντες νόμους και κανονισμούς και τις υπάρχουσες συμφωνίες.	Τράπεζες, Τελωνεία, Επιμελητήρια και οιοσδήποτε κατά περίπτωση εμπλεκόμενος φορέας ή οργανισμός.
--	--	--	--	--

<b>ΚΕΛ 2:</b> Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρηση των εμπορευμάτων	<b>ΕΕΛ 2.1:</b> Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη	<b>ΕΕ 2.1.1:</b> Μεταφέρει τα προϊόντα από τον χώρο εκφόρτωσης στον χώρο αποθήκευσης	Φροντίζει για την μεταφορά των εμπορευμάτων από το χώρο εκφόρτωσης στο χώρο αποθήκευσης άμεσα, τακτικά και με φροντίδα για την υγιεινή και την ασφάλεια των προϊόντων, χρησιμοποιώντας ίδια μέσα και πόρους	1. Μηχανήματα εκφόρτωσης και μεταφοράς 2. Εργάτες της επιχείρησης
		<b>ΕΕ 2.1.2:</b> Αποφασίζει που θα τοποθετηθούν και πως	Αναγνωρίζει τις ιδιαιτερότητες στην συντήρηση του κάθε είδους και επιλέγει τον ενδεδειγμένο χώρο αποθήκευσης καθώς και τις συνθήκες αποθήκευσης.	Τα νωπά προϊόντα παρουσιάζουν διαφορές ως προς την θερμοκρασία συντήρησης, τον χρόνο αντοχής και τις συνθήκες αποθήκευσης
		<b>ΕΕ 2.1.3:</b> Στοιβάζει τα παραληφθέντα προϊόντα	Με προσοχή και επιμέλεια στοιβάζει τα προϊόντα έτσι ώστε να είναι σωστή η συντήρησή τους και εύχρηστη η αποθήκη	Ανά είδος, παλαιότητα, προέλευση και κυρίως δεν βάζει μαζί είδη που επιδρούν αρνητικά σε άλλα
	<b>ΕΕΛ 2.2:</b> Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων	<b>ΕΕ 2.2.1:</b> Επιλέγει την ενδεδειγμένη θερμοκρασία των θαλάμων	Αξιολογεί τα προς συντήρηση στους ψυκτικούς θαλάμους προϊόντα και επιλέγει την κατάλληλη θερμοκρασία	Ανά είδος και εποχή του χρόνου
		<b>ΕΕ 2.2.2:</b> Ρυθμίζει τα ψυκτικά μηχανήματα	Με βάση τα τεχνικά τους χαρακτηριστικά, την λειτουργία και το προσδοκώμενο αποτέλεσμα.	Το φυλλάδιο οδηγιών του κατασκευαστή και την έως σήμερα απόδοση των μηχανημάτων
		<b>ΕΕ 2.2.3:</b> Ελέγχει αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες	Ελέγχει σε τακτά χρονικά διαστήματα αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες	Η διατήρηση σταθερής θερμοκρασίας επηρεάζεται από την πληρότητα των θαλάμων και τη συχνότητα ανοίγματος

	<b>ΕΕΛ 2.3:</b> Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων	<b>ΕΕ 2.3.1:</b> Έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των θαλάμων	Αναγνωρίζει την αναγκαιότητα και φροντίζει επιμελώς για την τακτική καθαριότητα των θαλάμων και της αποθήκης γενικότερα	Σύμφωνα με τους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων
		<b>ΕΕ 2.3.2:</b> Φροντίζει για το τακτικό σέρβις των θαλάμων	Τηρεί καρτέλα για τα απαραίτητα σέρβις ανά θάλαμο, την περιοδικότητα και την ημερομηνία πραγματοποίησής τους	Σύμφωνα με τις προδιαγραφές του κατασκευαστή, την λειτουργία και την απόδοσή τους
		<b>ΕΕ 2.3.3:</b> Αντιμετωπίζει πιθανά προβλήματα λειτουργίας	Παρακολουθεί συνέχεια την απόδοση των μηχανημάτων, έχει εκπονήσει και εφαρμόζει σχέδιο δράσης για αντιμετώπιση προβλημάτων δυσλειτουργίας	Διακοπές στο δίκτυο ηλεκτροδότησης, βλάβες από εναλλαγή τάσης κλπ.
<b>ΚΕΛ 3:</b> Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων	<b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών	<b>ΕΕ 3.1.1:</b> Δέχεται και εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Δέχεται παραγγελίες</li> <li>2. Επιλέγει τα κατάλληλα εμπορεύματα</li> <li>3. Εκδίδει τα σχετικά παραστατικά</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Δια ζώσης, είτε μέσω τηλεφώνου ή φαξ και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου</li> <li>2. Επιλέγει συνδυασμούς ποιότητας-τιμής, σύμφωνα με τις συνήθειες, απαιτήσεις και προσδοκίες του πελάτη</li> <li>3. Φορτωτικές, τιμολόγια</li> </ol>
		<b>ΕΕ 3.1.2:</b> Φροντίζει για την παράδοση των εμπορευμάτων ή την μεταφορά τους όπου απαιτείται	Ζυγίζει, στοιβάζει και παραδίδει τα εμπορεύματα στο μεταφορικό μέσο του πελάτη ή τα μεταφέρει στο χώρο του με ίδια ή μισθωμένα μεταφορικά μέσα	Χρησιμοποιεί ζυγαριές μεγάλων φορτίων αξιόπιστες και σωστά συντηρημένες και εργατικό προσωπικό φορτοεκφόρτωσης

		<b>ΕΕ 3.1.3:</b> Επιλύει τυχόν προβλήματα στην εκτέλεση ή παράδοση της παραγγελίας	Επιλύει με υπομονή, ευγένεια και αποτελεσματικότητα οποιοδήποτε λάθος ή παράλειψη παρουσιαστεί, όποια πλευρά κι αν ευθύνεται	Αντικαθιστά εμπορεύματα με δική του ευθύνη και έξοδα, τα παραδίδει και πέραν του συμφωνημένου ωραρίου παράδοσης. Καλύπτει έκτακτες ανάγκες των πελατών
	<b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών	<b>ΕΕ 3.2.1:</b> Εξυπηρετεί περαστικούς-ευκαιριακούς πελάτες	Με την ίδια φροντίδα και επιμέλεια που επιδεικνύει για τους ήδη υπάρχοντες	Σε κάθε περίπτωση ανεξαρτήτως χρηματικού οφέλους για την επιχείρηση
		<b>ΕΕ 3.2.2:</b> Προσπαθεί να αποσπάσει πελάτες από τον ανταγωνισμό	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Στέλνει προσφορές όταν του ζητηθεί ή και στο πλαίσιο προγραμματισμένης προωθητικής εκστρατείας</li> <li>2. Συμμετέχει σε διαγωνισμούς για την προμήθεια προϊόντων</li> <li>3. Παρακολουθεί τις καινούργιες αφίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων εστίασης και τις προκηρύξεις διαγωνισμών</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Με επιστολές, ΦΑΞ ή με πωλητή-πλασιέ</li> <li>2. Δημόσιοι Οργανισμοί (νοσοκομεία, παιδικές κατασκηνώσεις, στρατός) Ξενοδοχεία</li> <li>3. Λειτουργία νέων εστιατορίων</li> </ol>
		<b>ΕΕ 3.2.3:</b> Παρακολουθεί την αγορά για εμφάνιση νέων δυναμικών πελατών		
	<b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης	<b>ΕΕ 3.3.1:</b> Διαπραγματεύεται τις τιμές πώλησης, τα ποσοστά εκπτώσεων κλπ.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Αντιλαμβάνεται τις διακυμάνσεις της αγοράς και αντιδρά άμεσα αναπροσαρμόζοντας τις τιμές</li> <li>2. Αξιολογεί και υπολογίζει και άλλους παράγοντες εκτός του κόστους και του ποσοστού κέρδους</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Σε σχέση με: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Προσφορά - ζήτηση</li> <li>- Ποιότητα -τιμή</li> <li>- Επάρκεια - έλλειψη</li> </ul> </li> <li>2. Οι παράγοντες αυτοί είναι: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Αγοραζόμενη ποσότητα</li> <li>- Καλή ή όχι συνεργασία</li> <li>- Συνθήκες της αγοράς</li> </ul> </li> </ol>
		<b>ΕΕ 3.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής	Συμφωνεί με τον πελάτη κοινά αποδεκτούς όρους πληρωμής	Πληρωμή τοις μετρητοίς ή επί πιστώσει επιταγές κλπ..

		<p><b>ΕΕ 3.3.3:</b> Παρακολουθεί και ελέγχει την πορεία αποπληρωμής των απαιτήσεων και την συνεργασία γενικότερα</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ελέγχει τακτικά αν οι απαιτήσεις αποπληρώνονται κατά τα συμφωνηθέντα</li> <li>2. Επιλύει προβλήματα που παρουσιάζονται</li> <li>3. Αντιλαμβάνεται έγκαιρα τυχόν δυσκολίες του πελάτη</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Καθημερινή παρακολούθηση της κίνησης των τραπεζικών λογαριασμών</li> <li>2. Λογιστική παρακολούθηση</li> <li>3. Τακτική επικοινωνία με τον πελάτη.</li> </ol>
--	--	--	---	---

**ΕΝΟΤΗΤΑ Γ: «ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ»**
**Γ.1 ΓΝΩΣΕΙΣ**
**ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ ΓΝΩΣΕΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ISCED<sup>2</sup> ΚΑΙ EQF<sup>3</sup>**

	<b>ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΙΤΛΟΣ:</b> Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών	<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ ΤΙΤΛΟΣ:</b>	<b>ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΤΙΤΛΟΣ:</b>
<b>ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΤΟ ISCED</b>	3 και 4		
<b>ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ</b>	Στην πράξη ακόμα και με γνώσεις επιπέδου 1 δεν εμποδίζεται η είσοδος στο επάγγελμα. Το επίπεδο 3 διευκολύνει την άσκηση του επαγγέλματος ενώ το επίπεδο 4 είναι προτεινόμενο.		
<b>ΕΥΡΩΠΑΪ ΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΠΡΟΣΟΝ ΤΩΝ 8 ΕΠΙΠΕ ΔΩΝ</b>	5		
<b>ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ</b>	Το επίπεδο 5 στην ταξινόμηση του ευρωπαϊκού πλαισίου προσόντων είναι το ελάχιστο που επιτρέπει αποτελεσματική άσκηση του επαγγέλματος, ενώ πολλοί επαγγελματίες του χώρου έχουν προσόντα υψηλότερου επιπέδου.		

<sup>2</sup> International Standard Classification of Education

<sup>3</sup> European Qualifications Framework- Ευρωπαϊκό Πλαίσιο Προσόντων



**ΓΝΩΣΕΙΣ ΣΕ ΑΥΤΟΤΕΛΗ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΣΥΝΟΛΑ**

**ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:** Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών

ΚΥΡΙΕΣ & ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)	ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ	ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ	ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

<p><b>ΚΕΛ 1:</b> Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις) Βιολογία (στοιχ. γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες – διατροφική αξία κλπ) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης – αποθήκευσης Σήμανση – ιχνηλασιμότητα Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας Βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο Μέσα επικοινωνίας Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Κλείσιμο συμφωνιών και αξιοπιστία Διακύμανση προσφοράς-ζήτησης Υγιεινή και ασφάλεια κατά τη μεταφορά Ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος και τους τρόπους πληρωμής Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος</p>	<p>Γνώσεις γεωπονικής Διατροφολογία-διαιτητική Εμπειρική γνώση για καιρικές συνθήκες Επιρροές στις καταναλωτικές συνήθειες Λειτουργία τοπικών αγορών Λειτουργία ευρωπαϊκών αγορών Εναλλακτικά αγορές τρίτων χωρών Προϊόντα ανά παραγωγό στην Ελλάδα και σε άλλες χώρες (διαθεσιμότητα-ποιότητα-τιμές) Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Διαδικασίες εισαγωγών Εθνικές και διεθνείς μεταφορικές εταιρείες Εναλλακτικά μεμονωμένοι μεταφορείς Διακύμανση τιμών παραγωγού στην εθνική και ευρωπαϊκή αγορά Διαμόρφωση τιμών στις μεταφορές Βασικές αρχές λογιστικής</p>
--	--	--	---

<p><b>ΕΕΑ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις) Βιολογία (στοιχ. γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης – αποθήκευσης Σήμανση – ιχνηλασιμότητα Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας</p>	<p>Γνώσεις γεωπονικής Διατροφολογία-δietetική Εμπειρική γνώση για καιρικές συνθήκες Επιρροές στις καταναλωτικές συνήθειες Λειτουργία τοπικών αγορών Λειτουργία ευρωπαϊκών αγορών Εναλλακτικά αγορές τρίτων χωρών</p>
<p><b>ΕΕΑ 1.2:</b> Έρχεται σ' επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο Μέσα επικοινωνίας Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Κλείσιμο συμφωνιών και αξιοπιστία Διακύμανση προσφοράς-ζήτησης</p>	<p>Προϊόντα ανά παραγωγό στην Ελλάδα και σε άλλες χώρες (διαθεσιμότητα-ποιότητα-τιμές) Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Αρχές εισαγωγών-εξαγωγών</p>
<p><b>ΕΕΑ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Υγιεινή και ασφάλεια κατά τη μεταφορά Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος και τους τρόπους πληρωμής Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος</p>	<p>Εθνικές και διεθνείς μεταφορικές εταιρείες Εναλλακτικά μεμονωμένοι μεταφορείς Διακύμανση τιμών παραγωγού στην εθνική και ευρωπαϊκή αγορά Διαμόρφωση τιμών στις μεταφορές Βασικές αρχές λογιστικής</p>

<p><b>ΚΕΛ 2:</b> Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρησή τους</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)</p>	<p>Συνοδευτικά έγγραφα Τυποποίηση – συσκευασία Σήμανση Τεχνικός εξοπλισμός για την μεταφορά και την αποθήκευση Διαχείριση αποθήκης Εκμετάλλευση διαθέσιμου χώρου Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις συνθηκών συντήρησης (θερμοκρασία, υγρασία) του κάθε προϊόντος σε κάθε εποχή του έτους Προδιαγραφές του μηχανήματος Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων Οδηγίες του κατασκευαστή Τεχνικές προδιαγραφές Τεχνική ορολογία Φυλλάδιο τεχνικών οδηγιών</p>	<p>Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Γνώσεις γεωπονικής Βασικές γνώσεις για σωστή άρση φορτίων με ή χωρίς εξοπλισμό Βασικές γνώσεις σε logistics</p>
<p><b>ΕΕΛ 2.1:</b> Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)</p>	<p>Συνοδευτικά έγγραφα Τυποποίηση – συσκευασία Σήμανση Τεχνικός εξοπλισμός για την μεταφορά και την αποθήκευση Διαχείριση αποθήκης Εκμετάλλευση διαθέσιμου χώρου</p>	<p>Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για σωστή άρση φορτίων με ή χωρίς εξοπλισμό Βασικές γνώσεις σε logistics</p>
<p><b>ΕΕΛ 2.2:</b> Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)</p>	<p>Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις συνθηκών συντήρησης (θερμοκρασία, υγρασία) του κάθε προϊόντος σε κάθε εποχή του έτους Προδιαγραφές του μηχανήματος</p>	<p>Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας Γνώσεις γεωπονικής</p>
<p><b>ΕΕΛ 2.3:</b> Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)</p>	<p>Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων Οδηγίες του κατασκευαστή Τεχνικές προδιαγραφές Τεχνική ορολογία Φυλλάδιο τεχνικών οδηγιών</p>	<p>Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας</p>

<p><b>ΚΕΛ 3:</b> Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Εναλλακτικές πηγές άμεσης προμήθειας ειδών Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ για διαχείριση πελατολογίου, αποθήκης, έκδοση τιμολογίων Βασικές γνώσεις μέσων και τεχνικού εξοπλισμού για την ζύγιση, στοίβαξη, φόρτωση του εμπορεύματος Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Εναλλακτικές δυνατότητες μεταφοράς και παράδοσης Συνοδευτικά έγγραφα Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, προβλημάτων κλπ Βασικές αρχές λογιστικής Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ (INTEPNET) Καταναλωτικές διατροφικές συνήθειες και διαχείριση αλλαγών Έγκαιρη διάγνωση νέων εμπορεύσιμων τάσεων στη διατροφή Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης</p>	<p>Φορολογικές διατάξεις και κανονισμοί Απαιτούμενα κατά περίπτωση πιστοποιητικά Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη Διατροφολογία-δαιτητική Τεχνικές προσέγγισης του πελάτη Τεχνικές διαπραγμάτευσης Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Τεχνικές πωλήσεων και marketing Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Βασικές γνώσεις λειτουργίας τραπεζικού συστήματος</p>
---	---	---	--

<p><b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Εναλλακτικές πηγές άμεσης προμήθειας ειδών Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ για διαχείριση πελατολογίου, αποθήκης, έκδοση τιμολογίων Βασικές γνώσεις μέσων και τεχνικού εξοπλισμού για την ζύγιση, στοίβαξη, φόρτωση του εμπορεύματος Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Εναλλακτικές δυνατότητες μεταφοράς και παράδοσης Συνοδευτικά έγγραφα Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, προβλημάτων κλπ</p>	<p>Φορολογικές διατάξεις και κανονισμοί Απαιτούμενα κατά περίπτωση πιστοποιητικά Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη</p>
<p><b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές αρχές λογιστικής Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ (INTEPNET) Καταναλωτικές διατροφικές συνήθειες και διαχείριση αλλαγών Έγκαιρη διάγνωση νέων εμπορεύσιμων τάσεων στη διατροφή.</p>	<p>Διατροφολογία-διαιτητική Τεχνικές προσέγγισης του πελάτη Τεχνικές διαπραγμάτευσης Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη Τεχνικές πωλήσεων και marketing</p>

<p><b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις)</p>	<p>Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής Βασικές αρχές λογιστικής Αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης προβλημάτων</p>	<p>Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Βασικές γνώσεις λειτουργίας τραπεζικού συστήματος</p>
---	---	--	---

**ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΝΩΣΕΩΝ**
**ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ:** Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών

	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>	<b>ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>	<b>ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>	<b>ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>
	<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>			
<b>ΚΕΛ 1</b>  <b>Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση</b>	<b>ΕΕΛ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Βιολογία (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)	Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης – αποθήκευσης Σήμανση – ιχνηλασιμότητα Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας	Γνώσεις γεωπονικής Διατροφολογία-διαιτητική Εμπειρική γνώση για καιρικές συνθήκες Επιρροές στις καταναλωτικές συνήθειες Λειτουργία τοπικών αγορών Λειτουργία ευρωπαϊκών αγορών Εναλλακτικά αγορές τρίτων χωρών



	<p><b>ΕΕ 1.1.1:</b> Ενημερώνεται για την τρέχουσα αγροτική παραγωγή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Βιολογία (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης – αποθήκευσης Σήμανση – ιχνηλασιμότητα Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών</p>	<p>Γνώσεις γεωπονικής</p>
	<p><b>ΕΕ 1.1.2:</b> Κάνει έρευνα αγοράς για διαθέσιμες ποσότητες, ποιότητα και τιμές προϊόντων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν(ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης – αποθήκευσης</p>	<p>Λειτουργία τοπικών αγορών Λειτουργία ευρωπαϊκών αγορών Εναλλακτικά αγορές τρίτων χωρών</p>

<p><b>ΕΕ 1.1.3:</b> Προσπαθεί να εκτιμήσει παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την προσφορά ή την ζήτηση</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Βιολογία (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών</p>	<p>Γνώσεις γεωπονικής Διατροφολογία-διαιτητική Εμπειρική γνώση για καιρικές συνθήκες Επιρροές στις καταναλωτικές συνήθειες</p>
<p><b>ΕΕΛ 1.2:</b> Έρχεται σ' επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο Μέσα επικοινωνίας Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Κλείσιμο συμφωνιών και αξιοπιστία Διακύμανση προσφοράς-ζήτησης Βασικές αρχές γεωργικής οικονομίας</p>	<p>Προϊόντα ανά παραγωγή στην Ελλάδα και σε άλλες χώρες (διαθεσιμότητα-ποιότητα-τιμές) Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Αρχές εισαγωγών-εξαγωγών</p>
<p><b>ΕΕ 1.2.1:</b> Έρχεται σε επαφή με το δίκτυο των προμηθευτών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο Μέσα επικοινωνίας Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης</p>	<p>Προϊόντα ανά παραγωγή στην Ελλάδα και σε άλλες χώρες (διαθεσιμότητα-ποιότητα-τιμές) Εναλλακτικές πηγές προμήθειας</p>
<p><b>ΕΕ 1.2.2:</b> Συμφωνεί ("κλείνει") ποσότητες και τιμές και κάνει παραγγελίες</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Κλείσιμο συμφωνιών και αξιοπιστία</p>	<p>Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις</p>

	<b>ΕΕ 1.2.3:</b> Φροντίζει για την εισαγωγή προϊόντων, όταν απαιτείται	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις) Γεωγραφία (στοιχ.γνώσεις)	Διακύμανση προσφοράς-ζήτησης Βασικές αρχές γεωργικής οικονομίας	Εναλλακτικές πηγές προμήθειας Αρχές εισαγωγών-εξαγωγών
	<b>ΕΕΛ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Υγιεινή και ασφάλεια κατά τη μεταφορά Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος και τους τρόπους πληρωμής Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος	Εθνικές και διεθνείς μεταφορικές εταιρείες Εναλλακτικά μεμονωμένοι μεταφορείς Διακύμανση τιμών παραγωγού στην εθνική και ευρωπαϊκή αγορά Διαμόρφωση τιμών στις μεταφορές Βασικές αρχές λογιστικής
	<b>ΕΕ 1.3.1:</b> Φροντίζει για την μεταφορά των προϊόντων στην έδρα του	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς Υγιεινή και ασφάλεια κατά τη μεταφορά Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος	Εθνικές και διεθνείς μεταφορικές εταιρείες Εναλλακτικά μεμονωμένοι μεταφορείς
	<b>ΕΕ 1.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής προμηθευτών και μεταφορέων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης	Διακύμανση τιμών παραγωγού στην εθνική και ευρωπαϊκή αγορά Διαμόρφωση τιμών στις μεταφορές

	<b>ΕΕ 1.3.3:</b> Διενεργεί τις σχετικές πληρωμές	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ. γνώσεις)	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος και τους τρόπους πληρωμής	Βασικές αρχές λογιστικής
--	---	--	---	--------------------------

	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>	<b>ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>	<b>ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>	<b>ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ</b>
	<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>			
<b>ΚΕΛ 2</b> <b>Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρησή τους</b>	ΕΕΛ 2.1: Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Συνοδευτικά έγγραφα Τυποποίηση – συσκευασία Σήμανση Τεχνικός εξοπλισμός για την μεταφορά και την αποθήκευση Διαχείριση αποθήκης Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων Εκμετάλλευση διαθέσιμου χώρου	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις για σωστή άρση φορτίων με ή χωρίς εξοπλισμό Βασικές γνώσεις σε logistics
	<b>ΕΕ 2.1.1:</b> Μεταφέρει τα προϊόντα από τον χώρο εκφόρτωσης στον χώρο αποθήκευσης	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Συνοδευτικά έγγραφα Τυποποίηση – συσκευασία Σήμανση Τεχνικός εξοπλισμός για την μεταφορά και την αποθήκευση	Βασικές γνώσεις για σωστή άρση φορτίων με ή χωρίς εξοπλισμό

<b>ΕΕ 2.1.2:</b> Αποφασίζει που θα τοποθετηθούν και πως	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Διαχείριση αποθήκης Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων	Βασικές γνώσεις σε logistics
<b>ΕΕ 2.1.3:</b> Στοιβάζει τα παραληφθέντα προϊόντα	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Εκμετάλλευση διαθέσιμου χώρου Διαχείριση αποθήκης	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Βασικές γνώσεις σε logistics
ΕΕΛ 2.2: Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις συνθηκών συντήρησης (θερμοκρασία, υγρασία) του κάθε προϊόντος σε κάθε εποχή του έτους Προδιαγραφές του μηχανήματος	Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας Γνώσεις γεωπονικής
<b>ΕΕ 2.2.1:</b> Επιλέγει την ενδεδειγμένη θερμοκρασία των θαλάμων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις συνθηκών συντήρησης (θερμοκρασία, υγρασία) του κάθε προϊόντος σε κάθε εποχή του έτους	Γνώσεις γεωπονικής
<b>ΕΕ 2.2.2:</b> Ρυθμίζει τα ψυκτικά μηχανήματα	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Προδιαγραφές του μηχανήματος	Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας
<b>ΕΕ 2.2.3:</b> Ελέγχει αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)		
ΕΕΛ 2.3: Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων Οδηγίες του κατασκευαστή Τεχνικές προδιαγραφές Τεχνική ορολογία Φυλλάδιο τεχνικών οδηγιών	Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας

	<b>ΕΕ 2.3.1:</b> Έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των θαλάμων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας αποθήκευσης νωπών προϊόντων	
	<b>ΕΕ 2.3.2:</b> Φροντίζει για το τακτικό σέρβις των θαλάμων	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Οδηγίες του κατασκευαστή Τεχνικές προδιαγραφές	
	<b>ΕΕ 2.3.3:</b> Αντιμετωπίζει πιθανά προβλήματα λειτουργίας	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία)	Τεχνική ορολογία Φυλλάδιο τεχνικών οδηγιών	Στοιχειώδεις γνώσεις μηχανολογίας, ηλεκτρολογίας

	ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)	ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ	ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ	ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ
	<p><b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b></p> <p><b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Εναλλακτικές πηγές άμεσης προμήθειας ειδών Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ για διαχείριση πελατολογίου, αποθήκης, έκδοση τιμολογίων Βασικές γνώσεις μέσων και τεχνικού εξοπλισμού για την ζύγιση, στοίβαξη, φόρτωση του εμπορεύματος Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Εναλλακτικές δυνατότητες μεταφοράς και παράδοσης Συνοδευτικά έγγραφα Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, προβλημάτων κλπ</p>	<p>Φορολογικές διατάξεις και κανονισμοί Απαιτούμενα κατά περίπτωση πιστοποιητικά Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη</p>

<p><b>ΕΕ 3.1.1:</b> Δέχεται και εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Εναλλακτικές πηγές άμεσης προμήθειας ειδών Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ για διαχείριση πελατολογίου, αποθήκης, έκδοση τιμολογίων Βασικές γνώσεις μέσων και τεχνικού εξοπλισμού για την ζύγιση, στοίβαξη, φόρτωση του εμπορεύματος Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών</p>	<p>Φορολογικές διατάξεις και κανονισμοί Απαιτούμενα κατά περίπτωση πιστοποιητικά</p>
<p><b>ΕΕ 3.1.2:</b> Φροντίζει για την παράδοση των εμπορευμάτων ή την μεταφορά τους όπου απαιτείται</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Εναλλακτικές δυνατότητες μεταφοράς και παράδοσης Συνοδευτικά έγγραφα</p>	
<p><b>ΕΕ 3.1.3:</b> Επιλύει τυχόν προβλήματα στην εκτέλεση ή παράδοση της παραγγελίας</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, προβλημάτων κλπ</p>	<p>Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη</p>



	<p><b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν(ποικιλίες οπωροκηπευτικών – διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές αρχές λογιστικής Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ (INTERNET) Καταναλωτικές διατροφικές συνήθειες και διαχείριση αλλαγών Έγκαιρη διάγνωση νέων εμπορεύσιμων τάσεων στη διατροφή</p>	<p>Διατροφολογία-διαιτητική Τεχνικές προσέγγισης του πελάτη Τεχνικές διαπραγμάτευσης Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη Τεχνικές πωλήσεων και marketing</p>
	<p><b>ΕΕ 3.2.1:</b> Εξυπηρετεί περαστικούς-ευκαιριακούς πελάτες</p>	<p>Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)</p>	<p>Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν (ποικιλίες οπωροκηπευτικών-διατροφική αξία) Τυποποίηση - συσκευασία Υγιεινή – ασφάλεια τελικού προϊόντος Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών Βασικές αρχές λογιστικής</p>	<p>Διατροφολογία-διαιτητική Τεχνικές προσέγγισης του πελάτη Τεχνικές διαπραγμάτευσης Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη</p>

<b>ΚΕΛ 3</b> <b>Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων</b>	<b>ΕΕ 3.2.2:</b> Προσπαθεί να αποσπάσει πελάτες από τον ανταγωνισμό	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων	Τεχνικές προσέγγισης του πελάτη Τεχνικές διαπραγμάτευσης Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες
	<b>ΕΕ 3.2.3:</b> Παρακολουθεί την αγορά για εμφάνιση νέων δυνητικών πελατών	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Αγγλικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ (INTEPNET) Καταναλωτικές διατροφικές συνήθειες και διαχείριση αλλαγών Έγκαιρη διάγνωση νέων εμπορεύσιμων τάσεων στη διατροφή	Τεχνικές πωλήσεων και marketing
	<b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής Βασικές αρχές λογιστικής Αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείριση προβλημάτων	Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Βασικές γνώσεις λειτουργίας τραπεζικού συστήματος
	<b>ΕΕ 3.3.1:</b> Διαπραγματεύεται τις τιμές πώλησης, τα ποσοστά εκπτώσεων κλπ.	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα) Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων Αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης	Τεχνικές πώλησης σε εμπόρους-πελάτες Γνώσεις της αγοραστικής συμπεριφοράς του πελάτη

	<b>ΕΕ 3.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής Βασικές αρχές λογιστικής Αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης	Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις
	<b>ΕΕ 3.3.3:</b> Παρακολουθεί και ελέγχει την πορεία αποπληρωμής των απαιτήσεων και την συνεργασία γενικότερα	Ελληνικά (ανάγνωση, γραφή, ομιλία) Μαθηματικά (στοιχ.γνώσεις)	Βασικές αρχές λογιστικής Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης προβλημάτων	Στοιχειώδεις νομικές γνώσεις Στοιχειώδεις οικονομικές γνώσεις Βασικές γνώσεις λειτουργίας τραπεζικού συστήματος

## Γ.2 ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ & ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

### ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ EQF

	<b>ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΙΤΛΟΣ:</b> Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών	<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ ΤΙΤΛΟΣ:</b>	<b>ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΤΙΤΛΟΣ:</b>
<b>ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΠΡΟΣΟΝΤΩΝ &amp; ΕΠΙΠΕΔΑ EQF</b>	5		
<b>ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ</b>			

**ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΤΕΛΗ ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΣΥΝΟΛΑ -ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ**
**ΒΑΣΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:** Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών

ΚΥΡΙΕΣ & ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)	ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ
<b>ΚΕΛ 1:</b> Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη Διαπραγματευτική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
<b>ΕΕΛ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
<b>ΕΕΛ 1.2:</b> Έρχεται σ' επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα

<b>ΕΕΛ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα
<b>ΚΕΛ 2:</b> Διαχειρίζεται την αποθήκευση και συντήρησή τους	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Λεκτική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα
<b>ΕΕΛ 2.1:</b> Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα
<b>ΕΕΛ 2.2:</b> Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα	Αντίληψη
<b>ΕΕΛ 2.3:</b> Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Αντίληψη Λεκτική ικανότητα Ταχύτητα

<p><b>ΚΕΛ 3:</b> Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα Χωρο-αντιληπτική ικανότητα</p>
<p><b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη</p>
<p><b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα</p>

<p><b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Επιχειρηματικότητα</p>
---	---	--



**ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ & ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ**
**ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ:** Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών

	ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)	ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ
	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)		
<b>ΚΕΛ 1</b> Προμηθεύεται τα εμπορεύματα προς πώληση	<b>ΕΕΛ 1.1:</b> Ενημερώνεται για τις συνθήκες της αγοράς	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
	<b>ΕΕ 1.1.1:</b> Ενημερώνεται για την τρέχουσα αγροτική παραγωγή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα
	<b>ΕΕ 1.1.2:</b> Κάνει έρευνα αγοράς για διαθέσιμες ποσότητες, ποιότητα και τιμές προϊόντων	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Ταχύτητα

<p><b>ΕΕ 1.1.3:</b> Προσπαθεί να εκτιμήσει παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την προσφορά ή την ζήτηση</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Συνθετική και αναλυτική σκέψη</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα</p>
<p><b>ΕΕΛ 1.2:</b> Έρχεται σ' επαφή με τους προμηθευτές και κάνει παραγγελίες για άμεση ή μελλοντική προμήθεια προϊόντων</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα</p>
<p><b>ΕΕ 1.2.1:</b> Έρχεται σε επαφή με το δίκτυο των προμηθευτών</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Αντίληψη Πρωτοβουλία</p>
<p><b>ΕΕ 1.2.2:</b> Συμφωνεί ("κλείνει") ποσότητες και τιμές και κάνει παραγγελίες</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα</p>
<p><b>ΕΕ 1.2.3:</b> Φροντίζει για την εισαγωγή προϊόντων όταν απαιτείται</p>	<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία</p>

	<b>ΕΕΛ 1.3:</b> Φροντίζει για την μεταφορά και την πληρωμή των παραγγελθέντων προϊόντων	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα
	<b>ΕΕ 1.3.1:</b> Φροντίζει για την μεταφορά των προϊόντων στην έδρα του	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα
	<b>ΕΕ 1.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής προμηθευτών και μεταφορέων	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Διαπραγματευτική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα
	<b>ΕΕ 1.3.3:</b> Διενεργεί τις σχετικές πληρωμές	Υπολογιστική δεξιότητα Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ	Αριθμητική ικανότητα

	ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)	ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ
	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)		
<b>ΚΕΛ 2 :</b> <b>Διαχειρίζεται</b> <b>την</b> <b>αποθήκευση</b> <b>και συντήρηση</b> <b>των</b> <b>εμπορευμάτων</b>	<b>ΕΕΛ 2.1:</b> Τοποθετεί τα εμπορεύματα στην αποθήκη	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα
	<b>ΕΕ 2.1.1:</b> Μεταφέρει τα προϊόντα από τον χώρο εκφόρτωσης στον χώρο αποθήκευσης	Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα
	<b>ΕΕ 2.1.2:</b> Αποφασίζει που θα τοποθετηθούν και πως	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα

<b>ΕΕ 2.1.3:</b> Στοιβάζει τα παραληφθέντα προϊόντα	Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Ταχύτητα Αντίληψη Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Σωματική ικανότητα
<b>ΕΕΛ 2.2:</b> Επιλέγει τις θερμοκρασίες των ψυκτικών θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα	Αντίληψη
<b>ΕΕ 2.2.1:</b> Επιλέγει την ενδεδειγμένη θερμοκρασία των θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα	Αντίληψη
<b>ΕΕ 2.2.2:</b> Ρυθμίζει τα ψυκτικά μηχανήματα	Τεχνική δεξιότητα	Αντίληψη
<b>ΕΕ 2.2.3:</b> Ελέγχει αν οι θάλαμοι λειτουργούν στις επιλεγείσες θερμοκρασίες		Αντίληψη
<b>ΕΕΛ 2.3:</b> Φροντίζει για την καλή λειτουργία των ψυκτικών θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Ταχύτητα Αντίληψη Λεκτική ικανότητα
<b>ΕΕ 2.3.1:</b> Έχει την ευθύνη για την καθαριότητα των θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Αντίληψη
<b>ΕΕ 2.3.2:</b> Φροντίζει για το τακτικό σέρβις των θαλάμων	Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Αντίληψη

	<b>ΕΕ 2.3.3</b> : Αντιμετωπίζει πιθανά προβλήματα λειτουργίας	Τεχνική δεξιότητα Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού	Λεκτική ικανότητα Ταχύτητα Αντίληψη
	<b>ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΕΕΛ)</b>  <b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ (ΕΕ)</b>	<b>ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ</b>
<b>ΚΕΛ 3</b> <b>Προβαίνει στην πώληση των εμπορευμάτων</b>	<b>ΕΕΛ 3.1:</b> Διαχειρίζεται το υπάρχον δίκτυο πελατών	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη
	<b>ΕΕ 3.1.1:</b> Δέχεται και εκτελεί τις παραγγελίες των πελατών	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη

	<b>ΕΕ 3.1.2:</b> Φροντίζει για την παράδοση των εμπορευμάτων ή την μεταφορά τους όπου απαιτείται	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Ταχύτητα Αντίληψη
	<b>ΕΕ 3.1.3:</b> Επιλύει τυχόν προβλήματα στην εκτέλεση ή παράδοση της παραγγελίας	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Τεχνική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη
	<b>ΕΕΛ 3.2:</b> Επεκτείνει το πελατολόγιο και τον κύκλο εργασιών	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
	<b>ΕΕ 3.2.1:</b> Εξυπηρετεί περαστικούς-ευκαιριακούς πελάτες	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη

	<b>ΕΕ 3.2.2:</b> Προσπαθεί να αποσπάσει πελάτες από τον ανταγωνισμό	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη Δεξιότητα πωλήσεων	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
	<b>ΕΕ 3.2.3:</b> Παρακολουθεί την αγορά για εμφάνιση νέων δυνητικών πελατών	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Επιχειρηματικότητα
	<b>ΕΕΛ 3.3:</b> Επιλαμβάνεται της όλης διαδικασίας της πώλησης	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα Δεξιότητα πωλήσεων	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Επιχειρηματικότητα
	<b>ΕΕ 3.3.1:</b> Διαπραγματεύεται τις τιμές πώλησης, τα ποσοστά εκπτώσεων κλπ.	Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα	Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Επιχειρηματικότητα



<p><b>ΕΕ 3.3.2:</b> Διαπραγματεύεται τους όρους πληρωμής</p>		<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα Διαπραγματευτική δεξιότητα</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Μνήμη Παρατηρητικότητα Ταχύτητα Αντίληψη Πρωτοβουλία Χωρο-αντιληπτική ικανότητα Επιχειρηματικότητα</p>
<p><b>ΕΕ 3.3.3:</b> Παρακολουθεί και ελέγχει την πορεία αποπληρωμής των απαιτήσεων και την συνεργασία γενικότερα</p>		<p>Υπολογιστική δεξιότητα Επικοινωνία (γραπτή και προφορική) Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων Συνθετική και αναλυτική σκέψη Οργανωτική δεξιότητα</p>	<p>Λεκτική ικανότητα Αριθμητική ικανότητα Παρατηρητικότητα Αντίληψη Πρωτοβουλία</p>

**ΕΝΟΤΗΤΑ Δ: «ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΟΝΤΩΝ»**

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται εναλλακτικές διαδρομές μάθησης κατά επάγγελμα και ειδικότητα.

Οι παρακάτω διαδρομές δείχνουν (με βάση τη σειρά που αναφέρονται) τις εναλλακτικές επιλογές ως προς τα βήματα που μπορεί να ακολουθήσει κάποιος για να αποκτήσει τα απαιτούμενα προσόντα άσκησης του επαγγέλματος ή και της ειδικότητας.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ/ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ/ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ	ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ	
<b>ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΕΡΑΡΧΙΑΣ Α</b>		
	1 <sup>η</sup> Διαδρομή	ΓΥΜΝΑΣΙΟ + ΕΠΑΛ + Ι.Ε.Κ. + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
	2 <sup>η</sup> Διαδρομή	ΛΥΚΕΙΟ + Ι.Ε.Κ. + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
	3 <sup>η</sup> Διαδρομή	ΓΥΜΝΑΣΙΟ + ΕΠΑΛ + 3ετής επαγγελματική εμπειρία + συνεχιζόμενη επαγγελματική κατάρτιση (προτεινόμενη)
<b>Σημειώνεται ότι δεν υπάρχουν θεσμοθετημένες υφιστάμενες διαδρομές</b>		
	1 <sup>η</sup> Διαδρομή	
	2 <sup>η</sup> Διαδρομή	
	ν <sup>η</sup> Διαδρομή	

### ΕΝΟΤΗΤΑ Ε: «ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ, ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ»

Στους πίνακες που ακολουθούν καταγράφονται οι ενδεικτικοί τρόποι αξιολόγησης των γνώσεων και των δεξιοτήτων σε επίπεδο επιμέρους επαγγελματικών λειτουργιών. Ειδικότερα, οι ικανότητες μπορούν να εκτιμηθούν αποκλειστικά με την εφαρμογή σταθμισμένων και αξιόπιστων εργαλείων. Διεθνώς για το σκοπό αυτό έχουν αναπτυχθεί διάφορα ψυχομετρικά εργαλεία (τεστ ικανοτήτων). Ενδεικτικά τεστ ικανοτήτων είναι τα εξής: Differential Aptitude Test (DAT) και του General Aptitude Test Battery (GATB), Comprehensive Ability Battery (CAB), SRA Mechanical Aptitude, Minnesota Paper Form Board.

#### Ε.1 ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ

ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ: Τεχνικός διαχείρισης και εμπορίας νωπών οπωροκηπευτικών											
ΚΕΛ	ΕΕΛ	ΓΝΩΣΕΙΣ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ	ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ								
			ΓΡΑΠΤΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ	ΠΡΟΦΟΡΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ	ΤΕΣΤ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ	ΕΚΠΟΝΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΣΥΝΝΕΤΕΥΞΗ	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ	ΑΛΛΟ ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΤΕ	
ΚΕΛ 1	ΕΕΛ 1.1	Καλλιέργειες και παραγωγή οπωροκηπευτικών ανά περιοχή και χώρα και ανά εποχή	✓		✓						
		Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν	✓								
		Τυποποίηση-συσκευασία			✓						
		Υγιεινή-ασφάλεια τελικού προϊόντος	✓								
		Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς	✓								
		Τρόποι και μέθοδοι συντήρησης-αποθήκευσης	✓								
		Σήμανση-ιχνηλασιμότητα	✓								
		Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών	✓								
		Βασικές γνώσεις Γεωργικής οικονομίας		✓		✓	✓				
	ΕΕΛ 1.2	Βασικές αρχές προμήθειας στο χονδρεμπόριο	✓		✓						

		Μέσα επικοινωνίας	✓				✓		
		Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης		✓		✓	✓		
		Κλείσιμο συμφωνιών και αξιοπιστία				✓		✓	
		Διακύμανση προσφοράς-ζήτησης				✓		✓	
	ΕΕΛ 1.3	Τρόποι και μέθοδοι μεταφοράς	✓						
		Υγιεινή και ασφάλεια κατά την μεταφορά			✓				
		Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης		✓			✓		
		Ορολογία τρόπων πληρωμής και παράδοσης	✓						
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ							✓
		Βασικές γνώσεις για την λειτουργία του τραπεζικού συστήματος και τους τρόπους πληρωμής	✓						
		Βασικές αρχές προστασίας περιβάλλοντος	✓		✓		✓		
ΚΕΛ 2	ΕΕΛ 2.1	Συνοδευτικά έγγραφα	✓						
		Τυποποίηση-συσκευασία	✓						
		Σήμανση	✓						
		Τεχνικός εξοπλισμός για την μεταφορά και την αποθήκευση				✓			
		Διαχείριση αποθήκης				✓			
		Υγιεινή-ασφάλεια	✓						
		Εκμετάλλευση διαθέσιμου χώρου				✓			

	<b>ΕΕΛ 2.2</b>	Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις συνθηκών συντήρησης (θερμοκρασία-υγρασία του κάθε προϊόντος σε κάθε εποχή του έτους			✓				
		Προδιαγραφές του μηχανήματος			✓				
	<b>ΕΕΛ 2.3</b>	Κανόνες υγιεινής και ασφάλειας νωπών προϊόντων			✓				
		Οδηγίες του κατασκευαστή							
		Τεχνικές προδιαγραφές			✓				
		Τεχνική ορολογία	✓						
		Φυλλάδιο τεχνικών οδηγιών		✓					
<b>ΚΕΛ 3</b>	<b>ΕΕΛ 3.1</b>	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα)				✓		✓	
		Τυποποίηση-συσκευασία			✓				
		Υγιεινή-ασφάλεια τελικού προϊόντος	✓						
		Εναλλακτικές πηγές άμεσης προμήθειας ειδών						✓	
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ για διαχείριση πελατολογίου, αποθήκης και έκδοση τιμολογίων							✓
		Βασικές γνώσεις μέσων και τεχνικού εξοπλισμού για την ζύγιση, στοιβαξη, φόρτωση του εμπορεύματος							✓

	Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών	✓							
	Εναλλακτικές δυνατότητες μεταφοράς και παράδοσης						✓		
	Συνοδευτικά έγγραφα	✓							
	Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραπόνων, προβλημάτων κλπ		✓						
ΕΕΛ 3.2	Τα οπωροκηπευτικά ως τελικό προϊόν	✓							
	Τυποποίηση-συσκευασία			✓					
	Υγιεινή-ασφάλεια τελικού προϊόντος	✓							
	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα)					✓			
	Ισχύοντες κανονισμοί για την εμπορία συγκεκριμένων ειδών	✓							
	Βασικές αρχές λογιστικής	✓							
	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ (INTERNET)								✓
	Καταναλωτικές διατροφικές συνήθειες και διαχείριση αλλαγών		✓						
	Έγκαιρη διάγνωση νέων εμπορεύσιμων τάσεων στη διατροφή		✓						
	Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων							✓	

	<b>ΕΕΛ 3.3</b>	Άριστη γνώση των πωλουμένων ειδών (συγκριτικό πλεονέκτημα)				✓			
		Ορολογία μέσων και τρόπων πληρωμής	✓						
		Βασικές αρχές λογιστικής	✓						
		Βασικές αρχές και τεχνικές διαπραγμάτευσης		✓		✓			
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ						✓	
		Μέθοδοι ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης προβλημάτων		✓					
		Όροι και τιμές ανταγωνιστικών επιχειρήσεων					✓		

## Ε.2 ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ

ΤΙΤΛΟΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ:										
ΚΕΛ	ΕΕΛ	ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ	ΤΡΟΠΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ							
			ΓΡΑΠΤΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ	ΠΡΟΦΟΡΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ	ΤΕΣΤ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ	ΕΚΠΟΝΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ	ΆΛΛΟ ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΤΕ
ΚΕΛ 1	ΕΕΛ 1.1	Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ							✓	
		Συνθετική και αναλυτική σκέψη	✓	✓			✓			
	ΕΕΛ 1.2	Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
		Διαπραγματευτική δεξιότητα		✓			✓			
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ							✓	
		Συνθετική και αναλυτική σκέψη	✓	✓			✓			
	ΕΕΛ 1.3	Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
		Διαπραγματευτική δεξιότητα		✓			✓			
Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ								✓		
ΚΕΛ 2	ΕΕΛ 2.1	Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ							✓	



ΚΕΛ 3	ΕΕΛ 2.2	Οργανωτική δεξιότητα		✓				✓		
		Τεχνική δεξιότητα						✓	✓	
	ΕΕΛ 2.3	Τεχνική δεξιότητα						✓	✓	
		Δεξιότητα συντήρησης εξοπλισμού						✓	✓	
	ΕΕΛ 3.1	Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ									✓	
Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων			✓							
Συνθετική και αναλυτική σκέψη		✓	✓			✓				
Οργανωτική δεξιότητα					✓			✓		
Τεχνική δεξιότητα									✓	
Διαπραγματευτική δεξιότητα			✓			✓				
ΕΕΛ 3.2		Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
		Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓			
		Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ								✓
		Συνθετική και αναλυτική σκέψη	✓	✓			✓			
		Οργανωτική δεξιότητα		✓					✓	
		Διαπραγματευτική δεξιότητα		✓			✓			
ΕΕΛ 3.3		Δεξιότητα πωλήσεων		✓						
		Υπολογιστική δεξιότητα	✓	✓						
	Επικοινωνία γραπτή και προφορική	✓				✓				
	Βασικές γνώσεις και χρήση Η/Υ								✓	
		Δεξιότητα διαχείρισης κρίσεων		✓						

	Συνθετική και αναλυτική σκέψη	✓	✓			✓			
	Οργανωτική δεξιότητα		✓				✓		
	Διαπραγματευτική δεξιότητα		✓			✓			
	Δεξιότητα πωλήσεων		✓						

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Περιοδικό ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ  
4<sup>ος</sup> ΦΡΟΥΤΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ εκδ. περιοδικό ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ

[www.okaa.gr](http://www.okaa.gr)

[www.kath.gr](http://www.kath.gr)

[www.osego.gr](http://www.osego.gr)

[www.esee.gr](http://www.esee.gr)

[www.thessalia.gr](http://www.thessalia.gr)

[www.incofruit.gr](http://www.incofruit.gr)

[www.focusmag.gr](http://www.focusmag.gr)

[www.paseges.gr](http://www.paseges.gr)