



# DROGÉRIA KERESKEDŐ

---

## SZAKMAISMERTETŐ INFORMÁCIÓS MAPPA

Humán erőforrás-fejlesztési Operatív Program  
(HEFOP) 1.2 intézkedés

„Az Állami Foglalkoztatási Szolgálat fejlesztése”



# DROGÉRIA KERESKEDŐ

## Feladatok és tevékenységek

A gyógynövényekkel foglalkozó szakember egyben jó kereskedő is, ami azt jelenti, hogy folyamatosan figyelnie kell a gyógynövény-piacot, az új áruk megjelenését, amely főként naptári időpontokhoz kötött. Fel kell kutatnia a legkedvezőbb beszerzési forrásokat, termelőkkel, vállalatokkal, nagykereskedőknél, szállítványozókkal kell kapcsolatot tartania, hogy jó minőségű árut tudjon forgalmazni. A beszerzett árut raktározza, kalkulálja az árakat. Feladatai közé tartozik bizonyos esetekben a kirakat rendezése, valamint az áru reprezentálása.

Az irodai munkával is meg kell küzdenie, azaz a könyveléssel, levelezéssel, különböző nyilvántartásokkal, megrendelésekkel és a fizetési forgalom lebonyolításával.

Röviden: a „gyógynövényárús” tehát szakember és kereskedő egy személyben, mégpedig nemcsak a drogériákban és a gyógynövénypiacon, hanem a nagy áruházak, szupermarketek drogéria osztályain, a parfümériákban, kozmetikai szaküzletekben, gyógyszertárakban egyaránt.

A drogériára mindenkor az volt a jellemző, hogy ott a vevő szakmailag helytálló tanácsadást kap és várhat el. Ez nemcsak a napi igények árukészletére igaz, hanem a folyamatosan és újonnan keletkezett igények áruválasztékára is. Éppen ezért elmondhatjuk, hogy a drogériában dolgozó szakember kereskedő összekötő kapocs a termelő, gyártó és a fogyasztó között. Ez legfőképpen azon termékek esetében igaz, amelyek eladásának párosulnia kell a szakmai tanácsadással.

A drogéria áruválasztéka nagyon általánosan két fő csoportba sorolható, az egyik csoport az emberi egészség és táplálkozás körébe tartozó árukat tartalmaz, a másikba tartoznak a kozmetikai termékek, testápolók, parfümériák, foto-, vegyi áruk és növényápolási cikkek.

A drogériában dolgozó kereskedő feladatai egyrészt az áru, másrészt a vevő köré csoportosulnak. A drogériában dolgozó szakembernek mindenkor tisztában kell lennie az általa kínált termékek összetételével és azok felhasználási módjával. A gyógynövény kereskedőnek óriási szerepe lehet az ember által okozott káros környezeti hatások

csökkentésében. A képzésben megszerzett szakmai tudásával a vevőnek környezetbarát szereket - lehet az kozmetikai cikk, növényápolási cikk - ajánlhat.

Ugyanígy fontos a gyógyszertárakban, a gyógyszerértári asszisztensek (gyógynövényárus) szakismerete és a szakmai tanácsadása a vény nélkül megvásárolható gyógytermékek esetében.

A gyógynövényekkel foglalkozó kereskedő feladatkörébe tartozik többek között a piac folyamatos figyelemmel kísérése, piackutatás és elemzés, az áru beszerzése, az áruválaszték kialakítása, raktározás, a kirakat, illetve az eladótér áruval való feltöltése, dekorációja, az áru reprezentálása, képvisellete, bemutatása, az ezzel kapcsolatos reklámtevékenység, az áru elhelyezése és az árak kialakítása.

A fogyasztó mindig a legszélesebb áruválasztékot várja el. Egyszerű példával élve nyáron a napozószerek vannak túlsúlyban, télen pedig egyéb típusú bőrvédő krémek. Vannak azonban olyan kozmetikai cikkek, amelyeket a divat diktál. Egy drogéria árukészlete általában több ezer árucikk között mozog. Az áruválaszték kialakításánál döntő jelentősége van a mindenkori fogyasztói magatartásnak.

## **A tevékenység részletezése**

### ***Beszerzés***

Az áruválaszték kialakítása a beszerzéssel kezdődik. Az áruk beszállítói lehetnek a gyártó cégek, nagykereskedők, illetve kereskedelmi képviseltek, termelők.

### ***Raktározás***

A beszerzett áruk raktározása történhet az eladótérben, vagy az arra elkülönített raktárhelyiségben. Az un. veszélyes áruk raktározása minden esetben speciális raktárhelyiségben történik.

A raktározás mikéntjének előírásai, a raktározási szabályok szerint a raktározás következtében az áru minősége nem romolhat.

A kitűnő áruismeret és a különleges áruk raktározására vonatkozó jogi előírások ismerete segít az áru minőségromlásának elkerülésében, az áru eladhatóságának megőrzésében.

A raktározás magas költséggel jár, ezért fontos annak optimálissá tétele és ésszerűsége. Ide tartozik, pl. az áru szavatossági idejének, tartósságának folyamatos ellenőrzése. Egyre nagyobb teret hódít a drogériákban is az elektronikus adatfeldolgozás, nyilvántartás.

### ***Értékesítés***

Az eladással kapcsolatos feladatok is sokrétűek. A tényleges eladást meg kell előznie néhány segítő intézkedés, pl. az áru figyelemfelkeltő elhelyezése az eladótérben, főként önkiszolgáló bolt esetében, illetve a szaktanácsadást igénylő termékek eladása során. Az eladást előkészítő feladat a termékek árazása is. Amennyiben az üzlet rendelkezik leolvasóval (scanner) , a pénztáros a termék árát automatikusan leolvashatja. A vonalkód használatakor a kereskedő feladata az árak olvasható feltüntetése a pultokon.

Az árukészletet folyamatosan ellenőrizni kell mind az eladótérben, mind a raktárban.

A drogériák különös jellemzője, hogy a vevők gyakran fordulnak tanácsért az eladókhoz. A vevők és a felhasználók általában reklámokból értesülnek az újdonságokról, elvárják, hogy az üzletben objektív és szakmailag pontos információt kapjanak az áru összetételéről, felhasználási módjáról. A fogyasztók egyre érzékenyebbek a környezeti ártalmak iránt, ezért előtérbe helyezik a környezetbarát termékeket.

A drogéria kereskedő csak akkor képes a vevő elvárásainak megfelelni, ha maga is átfogó áruismerettel rendelkezik, figyelemmel kíséri az új termékeket, kutatási eredményeket, az aktuális vásárlási szokásokat, valamint a különleges árukra vonatkozó jogi előírásokat.

A sikeres eladáshoz az eladás ösztönzéséhez hozzájárulhat a vevő-tanácsadás különböző szolgáltatásokkal való kiegészítése.

### ***Reklám és eladásösztönzés***

A drogériában nélkülözhetetlen az intenzív figyelemfelhívás a termékekre. Jó előre meg kell tervezni, mely termékek kerüljenek az eladótérbe, mely termékek és termékcsoportok kerüljenek külön „akció” keretében bemutatásra és meghirdetésre. Milyen reklámeszközöket használjanak, pl. szórólapok, minta küldése.

További feladat a kirakatrendezés. A saját reklámon kívül elhelyezhetők a gyártó és forgalmazó cégek különböző ajánlatai is.

### ***Számvitel***

A kereskedelemben dolgozó szakembernek ismernie kell a forgalmi adatok feldolgozásának módszerét és az eredmények kiértékelésének eljárásait. Ennek megfelelően kalkulációkat, költségszámításokat, összehasonlításokat, külső és belső áttekintést készít. E témakörbe tartozik az elismervények, nyugták, számlák összegyűjtése, vizsgálata, ellenőrzése, a határidős számlázások, könyvelés, adózással kapcsolatos feladatok, készletek ellenőrzése, értékelése.

Az áruválaszték, amelynek forgalmazása az egyik alapvető munkaterület, átlagosan több ezer féle cikkből áll:

- ◆ egészségügyi, testápolási és tisztítószeres,
- ◆ csecsemőápolási cikkek,
- ◆ reformkonyha alapanyagok, diabetikus termékek,
- ◆ kozmetikai cikkek,
- ◆ vegyszerek, fotocikkek,
- ◆ festékek, lakkok,
- ◆ gyógyászati eszközök és gyógynövények, kozmetikai preparátumok.

Az eladási cikkeken kívül a munkát segítő, ahhoz tartozó **tárgyak, eszközök**:

- ◆ irodagépek, pénztárgép, számítógép,
- ◆ dekorációs eszközök, csomagolóeszközök, csomagolóanyagok,
- ◆ árulisták, katalógusok, áruismertető, használati tájékoztatók és leírások.

A drogéria kereskedő **munkahelyei**:

- ◆ drogériák, gyógynövényüzletek, gyógyszertárak,
- ◆ parfümériák, kozmetikai szaküzletek.

A vevőkön kívül elsősorban más szakterekkel, gyógynövény kereskedőkkel, gyógynövény szaktanácsadókkal, a szállítóval, üzletvezetővel, esetleg a raktárossal, adminisztrátorral, kirakatrendezővel szükséges és lehet kapcsolatot tartani.

## **Követelmények**

A boltban mindenki számára nélkülözhetetlen az eladóval létesíthető személyes kontaktus, beszélgetés. A türelmes tanácsadás kamatozik, kifizetődik az üzletben, mert aki egyszer hasznos tanácsot kapott, az biztosan visszatér. Az elégedett vásárlók a hasznos szakmai tanácsadást, segítőkészséget és a türelmet hálásan fogadják, és ezt azzal bizonyítják, hogy gyakori, törzsvevőkké válnak a drogériában.

A beszélgetések, a vevőknek adott tanácsok csak akkor meggyőzőek, ha mögöttük alapos szakmai tudás rejlik. A drogéria kereskedőnek nemcsak a kozmetika, a gyógynövények területén, a táplálkozási és diétás kérdésekben kell tájékozottnak lennie, hanem egyéb kemikáliák, kémiai, biológiai és fizikális tulajdonságait illetően is.

A vény nélkül kapható gyógyászati cikkek, a mérgező, tűzveszélyes anyagok kezelése az áruismereten és természettudományos ismereteken kívül felelősségtudatot, lelkiismeretességet feltételez a drogéria kereskedőtől.

A szakmai követelmények csak az érem egyik oldalát jelentik, a másik oldal a kereskedői véna. Értelme kell a gazdálkodáshoz, az üzlethez: az irodai munkák gondosságát, precizitást, kiváló szóbeli és írásbeli kifejező készséget követelnek meg. És nem utolsó sorban: a kirakatrendezés és az eladótér berendezése, az áru bemutatása szárnyaló fantáziát és ötletességet kíván.

### **Fizikai igénybevétel, környezeti ártalmak**

Általánosságban könnyű fizikai munka, amelyet időnként cipekedés, emelés tartkít. A fizikai megterhelés abból adódik, hogy a munkát túlnyomórészt állva kell végezni. Ezt az időnként szükséges járkálás, guggolás, esetleg térdelés szakítja meg. Így az álló munka főként a lábakat terheli, a keringési rendszert. Gyakran kell létrán le-föl mászni az árukészlet elhelyezése érdekében.

A kellemes, esztétikus üzletben egészséget veszélyeztető tényezők is adódnak: a vegyszerek, mint például a maró, éghető anyagok, mérgező anyagok, és azok hatásaiból eredő esetleges egészségkárosodás.

### **Egészségügyi követelmények**

**Legfontosabb feltételek:** jól működő végtagok, terhelhető gerincoszlop, átlagos látás, hallás, színérzékelő képesség, jó beszéd- és kifejezőképesség. Továbbá fontos, hogy a keringési- és légzőszervrendszer, az idegrendszer egészséges legyen, jól működjenek a szagló- és ízlelőszervek.

**Kizáró oknak tekinthető:** a végtagok nem kompenzálható rendellenességei, amelyek a munkavégzést akadályoznák és a súlyos szívbetegség. (Enyhébb szívbetegségnél a kardiológiai járóbeteg szakellátás orvosának javaslata a döntő.)

**Kizáró ok továbbá:** az arc és kéz ekcémája, torzító elváltozásai, nagyfokú visszér, mindkét fül halláscsökkenése, a beszédmegértés zavarával, szemüveggel nem korrigálható látáskárosodás, valamint a beszédhiba és az epilepszia, egyéni elbírálás szerint.

## **Tulajdonságok**

A sokoldalú és nagy felelősséggel járó munka állandó szellemi frissességet, éberséget, tartós figyelmet kíván. Gyakran előfordul, hogy egyszerre több munkafolyamatot kell párhuzamosan végezni, ehhez megosztott figyelemre van szükség. A veszélyes, gyúlékony anyagokkal való foglalkozás gondos, pontos, fegyelmezett és tiszta munkavégzést követel meg. Mivel a gyógynövények felismerése, tárolása, kezelése, felhasználása alapvető feladat, pontosan kell emlékezni azok neveire (latinul is), jellemzőire. A drogéria kereskedő szakmában különösen előnyös, ha az eladó türelemmel, önuralommal, megértően és barátságosan, segítőkészen foglalkozik a vevőkkel, a legszemélyesebb kérdésekre úgy válaszol, hogy méltó legyen a vevő bizalmára.

A drogéria kereskedő szakmában tehát az alábbi tulajdonságok tehetik sikeressé a szakma választóját:

- ◆ felelősségérzet,
- ◆ jó emlékezet és felfogóképesség,
- ◆ az érzékelés és észlelés pontossága,
- ◆ jó szóbeli és írásbeli kifejezőképesség,

- ◆ türelem és önuralom,
- ◆ a tartós és megosztott figyelem képessége,
- ◆ a rend és tisztaság szeretete,
- ◆ jó kapcsolatteremtési készség, emberismeret és empátia.

Az iskolai kémia és biológiai tantárgyak, a kémiai, biológiai folyamatok, a gyógynövények, kozmetikai szerek, reformkonyhai és diétás kérdések, fényképezés iránti érdeklődés előnyt jelent ebben a szakmában.

## Érdeklődés

Senki nem tud elégedett lenni a munkájával, ha az nem találkozik valamilyen mértékben az érdeklődési körével. A szakemberek szerint ehhez a foglalkozáshoz az alábbi 17 érdeklődési irányból a legfontosabbak a következő ábrán bejelöltek.

Szabadban végzett munka	Növényekkel, állatokkal foglalkozni	Emberek között dolgozni	Teszt erő kell hozzá	Formákkal, vonalakkal végzett munka	Kézi erővel, szerszámokkal végzett munka	Technikai feladatokat ellátni	Irodában dolgozni	Embereken segíteni	Eladni, vásárolni	Tiszta környezetben dolgozni	Gépekkel összaszervezni és javítani	Automata gépekkel dolgozni	Fémekkel dolgozni	Elektronikus készülékekkel dolgozni	Építőiparban dolgozni	Laboratóriumban dolgozni
		X							X	X						

## Szakképzés

A leendő kereskedők megtanulják, hogyan történik az áruk beszerzése, raktározása, hogyan kell előkészíteni az értékesítést, mire kell figyelni a szaktanácsadásnál, az áru eladásánál, milyen jelentősége van a reklámnak. A tantervben szerepel ezen kívül többek között a számlázás, számvitel, valamint a munka- és környezetvédelem.



A drogéria kereskedő a képzés keretében **megismeri:**

- ◆ a kereskedelem (bel- és külkereskedelem), valamint a vállalatok és vállalkozások helyét és szerepét a gazdasági rendszerben,
- ◆ a gyógynövénykönyvben szereplő hivatalos drogokat és a hatályos jogszabályokban felsorolt szabadon forgalmazható drogok körét,
- ◆ a drogok csoportosításának főbb szabályait, minősítésének szempontjait, elnevezésüket, hatóanyagaikat, felhasználásukat és a felhasználás korlátait,
- ◆ a gyógynövénytermesztés fontosabb műveleteit, a gyógynövények, illóolajok, gyógytermékek alkalmazásának lehetőségeit,
- ◆ a táplálékkiegészítők szerepét az egészséges életvitelben,
- ◆ a kozmetikai és testápolószereket, fito-kozmetikumokat.

A szakképesítés végén a drogéria kereskedő **képessé válik:**

- ◆ a tanult gazdasági mutatók értelmezésére, összefüggéseinek felismerésére és felhasználására, a kereskedelmi tevékenység eredményeinek mérésére,
- ◆ a drogok azonosságára, minőségére és tisztaságára vonatkozó követelmények és vizsgálati módszerek szabályainak betartására,
- ◆ a gyógynövények és drogok házi alkalmazásával kapcsolatos egyszerű technológiák alkalmazására,
- ◆ a korszerű szemléletmód felvilágosító munkában való alkalmazására,
- ◆ a drogok, illóolajok hatóanyagának, hatásmechanizmusának felhasználási lehetőségeire, melyek alkalmazhatóak pl.:
  - a gyomor- és bélpanaszok megelőzésében, a közérzet javításában,
  - a feszültség, idegesség, bántalmak megelőzésében
  - a szív- és érrendszeri betegségek megelőzésében
  - a húgyhólyag és vese betegségeinek kiegészítő kezelésében
  - a kozmetikában és bőrgyógyászatban
  - az aroma- és fürdőterápiákban, stb.

A drogéria kereskedő a képzésből kikerülve tehát **alkalmazni tudja:**

- ◆ az alapvető gazdasági műveleteket,
- ◆ a kereskedelmi megállapodások, szerződések tartalmi és formai kereteit,
- ◆ a tanult gazdasági mutatókat, összefüggéseik felismerését és felhasználását, a vállalkozások komplex vizsgálata terén,
- ◆ a megszerzett anyagismereti tudást a gyógynövények és készítményeik szaküzletben való tárolásában és belső ellenőrzésében,
- ◆ a tanult komplex ismereteket a rá háruló felvilágosító munkában, különös tekintettel a gyógynövények egészségmegőrzésben betöltött szerepére,
- ◆ a kozmetikai és testápolószerek, gyógytermékek és táplálék-kiegészítők felhasználási eljárásait.

A szakképzésben való részvétel feltétele - középiskolai végzettség.

A drogéria kereskedő szakképesítés szakmunkásképző iskolában, 2 év alatt (650 óra) szerezhető meg. A képzés érettségi után tanulható.

A szakmával kapcsolatos további információk részletesen a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet: [www.nive.hu](http://www.nive.hu) honlapján található, Szakképzési dokumentumok címszó alatt.

### **Szakmai gyakorlat és szakmai továbbképzés az Európai Unióban**

Az alábbi honlapon különböző nemzeti és nemzetközi oktatási-képzési pályázati programok találhatóak. Így többek között az Európai Bizottság Socrates oktatási, és Leonardo da Vinci szakképzési programjai, valamint a felsőoktatásban résztvevők közép-európai CEEPUS programja.

A honlap információt nyújt a felsőoktatási rendszereket támogató Tempus III. és az Erasmus Mundus programokról, valamint az Európai Unió Kutatási és Technológiafejlesztési Keretprogramjának lehetőségeiről.

Elérhetőség: [www.tka.hu](http://www.tka.hu)

### **Kereseti lehetőségek:**

Az egyes foglalkozások átlagkereseti statisztikáját – több évre visszamenőleg – az Állami Foglalkoztatási Szolgálat honlapján teszi közzé, a Statisztika menüpontban (egyéni bérek és keresetek statisztikája).

Elérhetőség: [www.afsz.hu](http://www.afsz.hu)

**Elhelyezkedési lehetőségekről** tájékozódhat az Állami Foglalkoztatási Szolgálat kirendeltségein, a [www.afsz.hu](http://www.afsz.hu) internetes elérhetőségen, vagy mobiltelefonon a <http://wap.afsz.hu> linken.

Kiadja: Foglalkoztatási és Szociális Hivatal

Felelős kiadó: Pirisi Károly főigazgató

Készült 1999-ben. Aktualizálva 2008-ban az Európai Unió és a Magyar Állam társfinanszírozásával.

A jelen dokumentum tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Bizottság a tárgyra vonatkozó hivatalos véleményét.