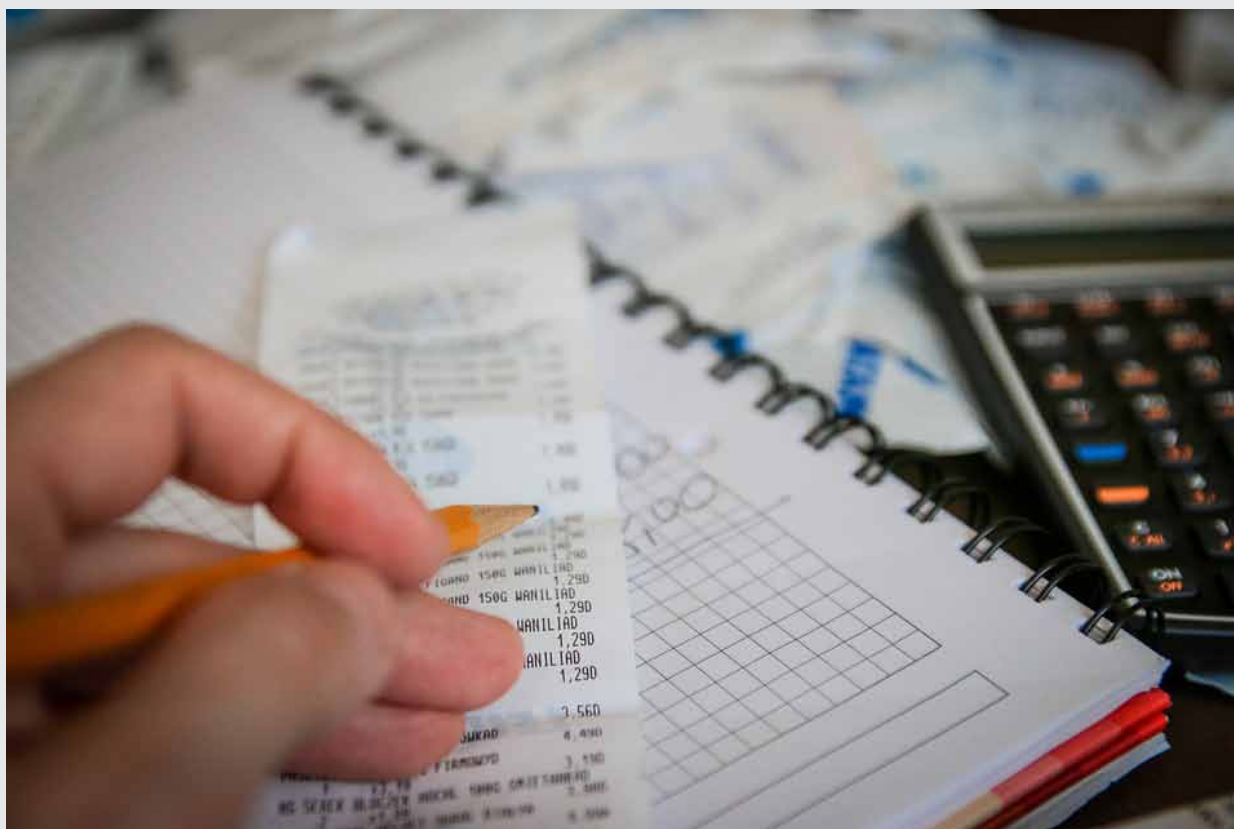


Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie
za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

INFORMACJA O ZAWODZIE

Specjalista do spraw factoringu (241305)



Analitycy finansowi

Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej rozpowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

INFORMACJA O ZAWODZIE

Specjalista do spraw factoringu (241305)

Analitycy finansowi

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy

Publikacja opracowana w ramach projektu **Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.4 Modernizacja publicznych i niepublicznych służb zatrudnienia oraz lepsze dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy

PROJEKT NR: POWR.02.04.00-00-0060/16-00

Partnerzy projektu INFODORADCA+:

- DORADCA Consultants Ltd Sp. z o.o., Gdynia
- Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom
- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
- Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
- PBS Sp. z o.o., Sopot

INFORMACJA O ZAWODZIE

Specjalista do spraw factoringu (241305)

© Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2018

Kopiowanie i rozpowszechnianie w całości lub w części dozwolone wyłącznie za podaniem źródła.

ISBN 978-83-7789-495-8 [100]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce (źródło): <https://pixabay.com/pl/photos/pieniądze-rachunki-kalkulator-256312>
[dostęp: 31.10.2018].



SPIS TREŚCI

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU.....	3
1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności).....	3
1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu.....	3
1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD	3
1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący.....	3
2. OPIS ZAWODU	4
2.1. Synteza zawodu.....	4
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania.....	4
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy).....	5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	6
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie.....	7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji	8
2.7. Zawody pokrewne	8
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE.....	9
3.1. Zadania zawodowe	9
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Sprzedawanie usługi factoringu	9
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie potrzeb klienta oraz jego sytuacji finansowej i prawnej.....	11
3.4. Kompetencja zawodowa Kz3: Doradzanie w zakresie wyboru źródeł finansowania oraz ubezpieczenia należności	11
3.5. Kompetencje społeczne.....	12
3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	12
3.7. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramie Kwalifikacji.....	13
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO	13
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie	13
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu	14
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów	15
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	16
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)	16
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE.....	16
7. SŁOWNIK POJĘĆ	18
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)	18
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)	20

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności)

Specjalista do spraw factoringu 241305

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Pracownik do spraw produktów finansowych.
- Specjalista do spraw finansowania biznesu.
- Specjalista do spraw finansowych.
- Specjalista do spraw produktów faktoringowych.
- Specjalista do spraw sprzedaży faktoringu.
- Specjalista do spraw wiarygodności i faktoringu
- Specjalista w zespole faktoringu.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 2413 Financial analysts.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa.

1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący

Notka metodologiczna

Opis informacji o zawodzie opracowano na podstawie:

- analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe), źródeł internetowych,
- wyników badań i analiz prowadzonych w projekcie „PO KL (2011-2013) „Rozwijanie zbioru krajowych standardów kompetencji zawodowych wymaganych przez pracodawców”,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. spraw walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspertki:

- Katarzyna Mirkowska – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Anna Nalborska – PKO Leasing S.A.
- Karolina Smalarz – Bibby Financial Services Sp. z o.o., Warszawa.
- Joanna Woźniczka – PBS Sp. z o.o., Sopot.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Małgorzata Domańska-Plichta – PBS Sp. z o.o., Sopot
- Magdalena Jackman – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Ryszard Pieńkowski – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Sebastian Stefański – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Daria Świsulska – PBS Sp. z o.o., Sopot.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Ireneusz Woźniak – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

Recenzenci:

- Mateusz Kozieł – IBM Global Financing Sp. z o.o., Warszawa.
- Agnieszka Mikuła – ING Commercial Finance Polska S.A.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Tomasz Bąkowski – Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Warszawa.
- Przemysław Woliński – Polska Fundacja Przedsiębiorczości, Szczecin.

Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 r.

WAŻNE:

W tekście opisu informacji o zawodzie występują podkreślenia wybranych określeń wraz z indeksem górnym, który wskazuje numer definicji w słowniku branżowym w punkcie 7.2.

2. OPIS ZAWODU

2.1. Synteza zawodu

Specjalista do spraw factoringu zajmuje się doradztwem w zakresie finansowanie przedsiębiorstwa⁴ w ramach różnych produktów faktoringowych, takich jak: faktoring pełny², faktoring niepełny, faktoring cichy, faktoring eksportowy, faktoring krajowy oraz faktoring odwrotny. Dokonuje analizy potrzeb oraz dobiera najlepsze rozwiązania dla klienta. Specjalista analizuje portfel odbiorców¹⁰, dla których klient stosuje odroczone terminy płatności⁷. Udzielone finansowanie w postaci faktoringu ma na celu głównie zapewnienie firmie płynności finansowej⁹, monitoring należności⁶, zarządzanie wierzytelnościami¹² oraz ich ewentualne ubezpieczenie należności¹¹.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Specjalista do spraw factoringu analizuje potrzeby potencjalnego klienta w zakresie finansowania należności. Przedstawia propozycję finansowania wraz z warunkami cenowymi. Prowadzi negocjacje handlowe z klientem, ocenia sytuację finansową firmy oraz wypłacalność portfela odbiorców. Pomaga w przygotowaniu dokumentów do podjęcia decyzji faktoringowej. Przygotowuje pełną analizę w postaci aplikacji¹ na temat działalności klienta, współpracy z odbiorcami, danych finansowych, rozrachunków itp. Uczestniczy w Komitetach Faktoringowych⁵ oraz ustala długofalowe warunki współpracy z klientem. Podpisuje umowę faktoringową i przygotowuje dokumenty do uruchomienia finansowania dla klienta. Celem pracy specjalisty jest sprzedaż produktu faktoringowego przedsiębiorstwom stosującym odroczone terminy płatności dla swoich odbiorców. Przedsiębiorstwo otrzymuje krótkoterminowe finansowanie polegające na wykupie należności.

WAŻNE:

W branży faktoringowej używane są dwa sposoby pisania factoringu: factoring lub faktoring – każda forma jest poprawna i używana w branży w zależności od standardów danego faktora. Jednakże bardziej popularną formą stosowaną w Polsce jest określenie faktoring.

Sposoby wykonywania pracy

Specjalista do spraw factoringu wykonuje pracę polegającą na:

- aktywnym udziale w pozyskiwaniu klientów zarówno poprzez akwizycję własną, jak i współpracę z pośrednikami lub doradcami/specjalistami finansowymi,
- spotkaniach głównie w siedzibie klienta,
- kompletowaniu i opracowywaniu dokumentacji,

- przygotowywaniu i strukturyzowaniu transakcji (opis firmy, specyfiki działalności, portfela odbiorców, analiza otwartych wierzytelności, analiza finansowa, warunki finansowania),
- uczestnictwie w komitetach kredytowych,
- opiece nad powierzonym portfelem klientów,
- prowadzeniu szkoleń produktowych dla pracowników banku lub pośredników finansowych,
- budowaniu oraz umacnianiu sieci kontaktów z partnerami handlowymi (pośrednicy finansowi, brokerzy),
- analizie rynku oraz konkurencji.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2, 3.3 i 3.4. Kompetencje zawodowe.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Miejszem pracy **specjalisty do spraw factoringu** są głównie pomieszczenia biurowe: siedziba pracodawcy, oddział bankowy, spółki zależne od banku bądź biuro pośrednika finansowego.

Praca może być świadczona w siedzibie spółki faktoringowej lub poza siedzibą firmy, np. z miejsca zamieszkania pracownika, w terenie, czyli w biurach pośredników finansowych, faktoringowych lub siedzibie klienta.

Specjalista do spraw factoringu ma obowiązek dokonywać oględzin miejsca prowadzenia działalności potencjalnego klienta.

WAŻNE:

Praca w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** wiąże się z częstymi podróżami służbowymi.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Specjalista do spraw factoringu w swojej działalności zawodowej wykorzystuje różny sprzęt i narzędzia, takie jak:

- środki transportu (w szczególności samochód służbowy), sporadycznie środki komunikacji miejskiej,
- typowy sprzęt biurowy: laptop, drukarka, skaner, niszczarka,
- telefon komórkowy,
- ogólnodostępne bazy, m.in.: internet, Krajowy Rejestr Długów (KRD), Krajowy Rejestr Sądowy, Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, wywiadownie gospodarcze, Urząd Regulacji Energetyki,
- inne rejestry i bazy w zależności od branży, w której działa potencjalny klient.

WAŻNE:

Bazy danych są potrzebne do oceny wiarygodności klienta oraz odbiorców.

Organizacja pracy

Specjalista do spraw factoringu może mieć nienormowany czas pracy, w zależności od nałożonych obowiązków i organizacji pracy u pracodawcy. Taka forma pracy wymaga samodzielnego zarządzania czasem. Każdy specjalista do spraw factoringu posiada indywidualny plan sprzedażowy⁸ oraz system premiowy. Rozliczany jest z efektów swojej pracy.

Z reguły część osób pracuje w siedzibie firmy, a część zdalnie, poza głównym biurem.

Każdy specjalista do spraw factoringu posiada do obsługi własny region działania – głównie jest to podział na województwa.

Specjalista do spraw factoringu oprócz sprzedaży bezpośredniej zajmuje się również kompletowaniem dokumentów, analizą finansową, weryfikacją dokumentów źródłowych (dane rejestrowe, udokumentowanie bądź weryfikacja podmiotów w Krajowym Rejestrze Dłużników). W całym procesie specjalista do spraw factoringu może prowadzić konsultacje z działem prawnym, ryzyka oraz operacji, co pozwala na odpowiednie strukturyzowanie transakcji. W niektórych instytucjach wymagane jest również przygotowanie umowy dla klienta.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Specjalista do spraw factoringu narażony jest na:

- stres (plany sprzedażowe, duża konkurencja),
- przeciążenie kręgosłupa (wielogodzinna praca przy komputerze, częste i długie podróże służbowe),
- obciążenie wzroku,
- zespół cieśni nadgarstka.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **specjalista do spraw factoringu** ważne są:

w kategorii wymagań fizycznych

- ogólna wydolność fizyczna,
- sprawność układu mięśniowo-szkieletowego,
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność narządu słuchu;

w kategorii sprawności sensomotorycznych

- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- ostrość wzroku,
- ostrość słuchu,
- rozróżnianie barw,
- spostrzegawczość,
- zręczność rąk i palców;

w kategorii sprawności i zdolności

- zdolności organizacyjne i analityczne,
- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- rozumowanie logiczne,
- uzdolnienia rachunkowe,
- zdolność nawiązania kontaktu z ludźmi,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- zdolność skutecznego negocjowania,
- zdolność strategicznego myślenia,
- zdolność do przestrzegania reguł, przepisów i norm,
- zdolność selektywnego wyboru informacji,
- łatwość wypowiedzania się w mowie i piśmie,
- zdolność do współdziałania;

w kategorii cech osobowościowych

- samodzielność,
- samokontrola,
- rzetelność oraz dokładność,
- odpowiedzialność,
- systematyczność,
- gotowość do pracy pod presją czasu,
- kreatywność i otwartość na innowacyjne rozwiązania,
- odporność emocjonalna,
- odporność na dzielnie pod presją czasu,
- kontrolowanie własnych emocji,
- radzenie sobie ze stresem,
- asertywność,
- gotowość do ustawicznego uczenia się oraz dzielenia się wiedzą.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach: 3.5. Kompetencje społeczne; 3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

Wykonywanie pracy w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** wymaga ogólnego dobrego stanu zdrowia. Osoba wykonująca ten zawód powinna w szczególności posiadać sprawne kończyny górne oraz dobry wzrok.

WAŻNE:

O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.

2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Wykształcenie niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie

W zawodzie **specjalista do spraw factoringu** preferowane jest posiadanie wykształcenia wyższego. Wystarczający jest pierwszy stopień – licencjata. Pożądany jest jeden z następujących kierunków: finanse, bankowość, ekonomia, zarządzanie.

Z reguły na stanowisku specjalisty do spraw factoringu wymagane jest doświadczenie zawodowe zdobyte w instytucjach finansowych. Możliwe jest też zatrudnienie osoby, która odbyła staż lub praktykę w instytucji faktoringowej.

Tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Do podjęcia pracy w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** pożądane jest posiadanie:

- dyplomu ukończenia studiów I lub II stopnia na kierunkach: finanse, bankowość, ekonomia, zarządzanie,
- dokumentów potwierdzających doświadczenie zawodowe lub odbycie stażu/praktyki w instytucji finansowej/factoringowej,
- certyfikatów i świadectw potwierdzających udział w szkoleniach z technik sprzedaży, zakresu ryzyka, analizy finansowej, aktualnych przepisów prawnych.

Dodatковым atutem przy zatrudnieniu specjalisty do spraw factoringu jest:

- prawo jazdy kategorii B – dla pracowników, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem, z uwagi na częste podróże służbowe oraz spotkania w siedzibie klientów,

- certyfikat znajomości języka angielskiego, ze względu na możliwość spotykania się z klientami zagranicznymi.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.

2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji

Możliwości rozwoju zawodowego i awansu

Specjalista do spraw factoringu posiada samodzielne jednoosobowe stanowisko pracy, nie zarządza zespołem. Początkowo spotkania odbywa w obecności osób z wieloletnim doświadczeniem w zawodzie, następnie usamodzielnia się w swojej pracy i odbywa spotkania bez udziału osób trzecich.

Specjalista do spraw factoringu ma możliwość zdobycia doświadczenia na różnych stanowiskach w ramach spółki faktoringowej (operacje, ryzyko, wsparcie sprzedaży). Ma także możliwość pracy w innych instytucjach finansowych, np. bankach.

W przypadku znajomości języków obcych na poziomie zaawansowanym – specjalista do spraw factoringu ma możliwość pracy w oddziałach zagranicznych firmy faktoringowej.

Specjaliści o bardzo dobrych wynikach sprzedażowych mają możliwość awansu na stanowiska kierownicze, menedżerskie, dyrektorskie – wówczas kierują zespołem, mają większy obszar działania i odpowiedzialność.

Możliwości potwierdzania kompetencji

Obecnie (2018 r.) w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** nie ma bezpośredniej możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych w edukacji formalnej i pozaformalnej. Zazwyczaj pracodawcy we własnym zakresie prowadzą szkolenia pracowników w tym zawodzie w celu wyposażenia ich w kompetencje wymagane na stanowisku pracy lub kierują ich na szkolenia organizowane przez wyspecjalizowane instytucje.

Specjalista do spraw factoringu może częściowo potwierdzać przydatne kompetencje, kształcąc się na studiach I lub II stopnia lub na studiach podyplomowych na kierunkach: finanse, bankowość, ekonomia, zarządzanie.

Więcej informacji można uzyskać w Bazie Usług Rozwojowych <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl> oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Doradca finansowy	241202
Doradca do spraw leasingu	241205
Analitik kredytowy	241302
Specjalista bankowości	241304
Analitik finansowy	241306
Analitik biznesowy	242112
Specjalista do spraw sprzedaży	243305

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **specjalista do spraw faktoringu** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Identyfikowanie klienta zainteresowanego usługą faktoringu i jego wstępna weryfikacja pod kątem faktorowalności³.
- Z2 Diagnozowanie potrzeb klienta w zakresie poprawy płynności finansowej oraz ewentualnego zabezpieczenia się przed ryzykiem niewypłacalności odbiorcy (w przypadku faktoringu pełnego).
- Z3 Przygotowywanie i prezentacja oferty faktoringowej.
- Z4 Przyjmowanie dokumentacji od klienta niezbędnej do przyznania limitu faktoringowego.
- Z5 Prowadzenie szkoleń/prezentacji z zakresu faktoringu zarówno dla klientów wewnętrznych, jak i zewnętrznych.
- Z6 Przygotowywanie aplikacji faktoringowej.
- Z7 Ustalanie warunków transakcji faktoringowej z różnymi zespołami (ryzyka, operacji, działem prawnym).
- Z8 Negocjowanie z klientem ostatecznych warunków handlowych, struktury transakcji i doprowadzenie do zawarcia umowy faktoringu.
- Z9 Budowanie bazy potencjalnych klientów.
- Z10 Monitorowanie wprowadzanych przez konkurencję nowych rozwiązań.
- Z11 Realizowanie nałożonych przez pracodawcę planów sprzedażowych.
- Z12 Budowanie oraz umacnianie sieci kontaktów z partnerami handlowymi (pośrednicy finansowi, brokerzy).

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Sprzedawanie usługi faktoringu

Kompetencja zawodowa Kz1: Sprzedawanie usługi faktoringu obejmuje zestaw zadań zawodowych Z3, Z4, Z5, Z8, Z9, Z11, Z12, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z3 Przygotowywanie i prezentacja oferty faktoringowej	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Rynek faktoringu; • Zasady i parametry składowe oferty; • Techniki prezentacji, sprzedaży i negocjacji handlowych; • Zasady analizy dochodowości transakcji. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porównywać oferty faktoringowe różnych instytucji faktoringowych; • Przygotowywać i prezentować indywidualne oferty dla klienta; • Stosować techniki sprzedaży i prezentacji oferty; • Dokonywać analizy dochodowości transakcji.

Z4 Przyjmowanie dokumentacji od Klienta niezbędnej do przyznania limitu faktoringowego	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Wykaz dokumentów niezbędnych do oceny transakcji faktoringowej; • Wytyczne dotyczące terminów składania dokumentacji przez klienta; • Wytyczne dotyczące terminów odpowiadania na wnioski klienta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Weryfikować złożoną przez klienta dokumentację pod względem formalnym: kompletność i poprawność wypełnienia, aktualność danych, prawidłowość reprezentacji; • Egzekwować od klienta dotrzymanie uzgodnionych terminów; • Odpowiadać na wnioski klienta w wymaganych terminach.

Z5 Prowadzenie szkoleń/prezentacji z zakresu faktoringu zarówno dla klientów wewnętrznych, jak i zewnętrznych	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Rynek usług faktoringowych; Korzyści wynikające ze stosowania faktoringu; Zagadnienia prawne dotyczące usługi faktoringowej; Programy umożliwiające przygotowanie prezentacji. 	<ul style="list-style-type: none"> Przedstawiać oferty faktoringowe z różnych instytucji faktoringowych; Wskazywać korzyści z tytułu faktoringu dla klienta (zarówno wewnętrznego, jak i zewnętrznego); Wskazywać na aspekty prawne stosowania faktoringu; Przygotowywać prezentacje szkoleniowe.
Z8 Negocjowanie z klientem ostatecznych warunków handlowych, struktury transakcji i doprowadzenie do zawarcia umowy faktoringu	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Zasady prezentacji oferty dla klienta; Zasady i techniki negocjacji; Wytyczne dotyczące zawierania umowy faktoringu. 	<ul style="list-style-type: none"> Przedstawiać ofertę klientowi; Przeprowadzać z klientem negocjacje oferty faktoringowej; Finalizować podpisanie umowy faktoringowej.
Z9 Budowanie bazy potencjalnych klientów	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Rodzaje klientów, którzy są faktorowalni; Zasady funkcjonowania systemu rekomendacji; Podstawy komunikacji w biznesie; Bazy klientów instytucjonalnych. 	<ul style="list-style-type: none"> Dokonywać analizy rynku pod kątem wyselekcjonowania klientów; Uzyskiwać rekomendacje od obecnych klientów; Podejmować kontakt z potencjalnymi klientami; Wykorzystywać dostępne źródła informacji do budowania bazy klientów.
Z11 Realizowanie nałożonych przez pracodawcę planów sprzedażowych	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Plan sprzedaży u pracodawcy; Zasady kalkulowania dochodowości transakcji; Zasady monitorowania realizacji planu sprzedażowego. 	<ul style="list-style-type: none"> Dopasowywać własne cele sprzedażowe do planu sprzedaży pracodawcy; Dokonywać analizy dochodowości transakcji; Monitorować wykonanie planu sprzedażowego.
Z12 Budowanie oraz umacnianie sieci kontaktów z partnerami handlowymi (pośrednicy finansowi, brokerzy)	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Instytucje rynku faktoringu i ich oferty; Zasady współpracy z partnerami handlowymi; Zasady etyki zawodowej. 	<ul style="list-style-type: none"> Analizować oferty faktoringowe z różnych instytucji faktoringowych; Nawiązywać współpracę z różnymi partnerami handlowymi; Stosować zasady etyki zawodowej w kontaktach z partnerami handlowymi.

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie potrzeb klienta oraz jego sytuacji finansowej i prawnej

Kompetencja zawodowa Kz2: Analizowanie potrzeb klienta oraz jego sytuacji finansowej i prawnej obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z6, Z7, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Identyfikowanie klienta zainteresowanego usługą faktoringu i jego wstępna weryfikacja pod kątem faktorowalności	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Zasady i przepisy w zakresie analizowania potrzeb klienta; Listę branż faktorowalnych; Zasady oceny wiarygodności klienta; Zasady oceny sytuacji finansowej i prawnej klienta; Rodzaje faktoringu. 	<ul style="list-style-type: none"> Diagnostować potrzebę zastosowania faktoringu u klienta; Określać przynależność klienta do branży faktorowalnej; Ocenić wiarygodność przedstawionej przez klienta dokumentacji; Ocenić sytuację finansową i prawną klienta; Dobierać rodzaj faktoringu do potrzeb klienta.

Z6 Przygotowywanie aplikacji faktoringowej	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Elementy analizy finansowej; Zasady oceny oraz rodzaje ryzyka transakcji finansowych; Wytyczne i zasady tworzenia dokumentacji faktoringowej klienta; Zasady i wytyczne dotyczące podejmowania decyzji o przyznaniu limitu faktoringowego. 	<ul style="list-style-type: none"> Analizować dokumenty finansowe klienta; Wskazywać słabe i mocne strony transakcji pod względem oceny ryzyka; Przygotowywać dokumentację aplikacyjną klienta; Określać wstępnie, czy decyzja o przyznaniu limitu faktoringowego będzie pozytywna, czy negatywna.

Z7 Ustalanie warunków transakcji faktoringowej z różnymi zespołami (ryzyka, operacji, działem prawnym)	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> Profil działalności, sytuację finansową i oczekiwania klienta; Zalecenia wewnętrzne firmy dotyczące transakcji faktoringowej; Zasady prezentowania warunków transakcji faktoringowej. 	<ul style="list-style-type: none"> Prezentować sytuację finansową, profil działalności oraz oczekiwania klienta różnym zespołom w firmie; Negocjować warunki transakcji faktoringowej z różnymi zespołami w firmie; Prezentować warunki transakcji finansowej klientowi.

3.4. Kompetencja zawodowa Kz3: Doradzanie w zakresie wyboru źródeł finansowania oraz ubezpieczenia należności

Kompetencja zawodowa Kz3: Doradzanie w zakresie wyboru źródeł finansowania oraz ubezpieczenia należności obejmuje zestaw zadań zawodowych Z2, Z10, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z2 Diagnozowanie potrzeb klienta w zakresie poprawy płynności finansowej oraz ewentualnego zabezpieczenia się przed ryzykiem niewypłacalności odbiorcy (w przypadku faktoringu pełnego)	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Aspekty analizy finansowej; • Zasady oceny zapotrzebowania na kapitał obrotowy; • Rodzaje produktów finansowania handlu (kredyt obrotowy, gwarancje, akredytywy); • Elementy zarządzania płynnością finansową, bezpieczeństwem transakcji; • Aspekty faktoringu: podatkowy i księgowy; • Instytucje oferujące i warunki ubezpieczenia należności. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oceniać sytuację finansową klienta; • Oceniać zapotrzebowanie na kapitał obrotowy; • Wskazywać różnice pomiędzy różnymi produktami finansowania handlu; • Wykazywać wpływ faktoringu na poprawę płynności finansowej oraz bezpieczeństwo transakcji handlowych; • Analizować różne aspekty faktoringu (podatkowy, księgowy) w kontekście kosztów i korzyści dla klienta; • Prezentować warunki polis ubezpieczenia należności.

Z10 Monitorowanie wprowadzanych przez konkurencję nowych rozwiązań	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Podmioty funkcjonujące na rynku faktoringowym; • Ofertę konkurencji oraz ofertę swoją w porównaniu do konkurencji (słabe i mocne strony); • Źródła informacji i danych na temat nowych rozwiązań na rynku faktoringowym. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizować różnice pomiędzy produktami oferowanymi przez różne podmioty na rynku faktoringowym; • Oceniać ofertę swojej firmy w stosunku do oferty firm konkurencyjnych; • Oceniać wpływ nowych rozwiązań na podniesienie konkurencyjności oferty.

3.5. Kompetencje społeczne

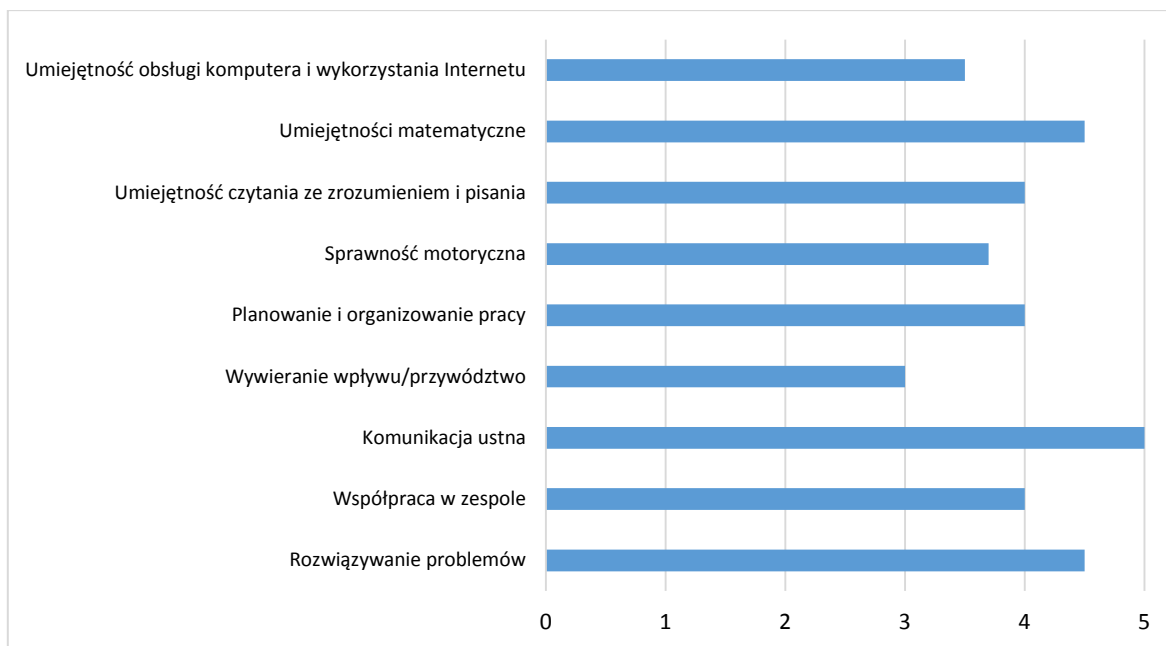
Pracownik w zawodzie **specjalista do spraw faktoringu** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za powierzone mienie (samochód służbowy, telefon, laptop).
- Stosowania i rozpowszechniania dobrych praktyk stosowanych w sprzedaży usług faktoringowych.
- Pozyskiwania wiedzy na temat nowych rozwiązań i produktów w branży.
- Rezygnowania z transakcji kosztem braku wykonania planu w przypadku pozyskania z rynku niekorzystnych informacji na temat klienta.
- Przestrzegania wymogów związanych z zachowaniem tajemnicy bankowej.
- Dbania o pozytywny wizerunek firmy, którą reprezentuje.
- Samooceny i weryfikowania działań własnych w zakresie realizacji zadań zawodowych.
- Kierowania się zasadami zgodnymi z etyką zawodową i obowiązującymi przepisami.
- Podnoszenia własnych kompetencji zawodowych.

3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu

Pracownik powinien mieć zdolność właściwego wykonywania zadań zawodowych i predyspozycje do rozwoju zawodowego. Dlatego wymaga się od niego odpowiednich kompetencji kluczowych. Zostały one zilustrowane w formie profilu (rys. 1) ukazującego wagę kompetencji kluczowych dla zawodu **specjalista do spraw faktoringu**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **specjalista do spraw factoringu**

Uwaga:

Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

3.7. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramie Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisu kwalifikacji wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK). Więcej informacji:

- Zintegrowany System Kwalifikacji: <https://www.kwalifikacje.gov.pl>
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Specjalista do spraw factoringu może znaleźć pracę w:

- prywatnych firmach faktoringowych,
- bankach,
- spółkach faktoringowych zależnych od banków,
- instytucjach finansowych,
- pośrednictwach finansowych.

W ostatnich latach powstało wiele instytucji faktoringowych i nadal widoczne jest zapotrzebowanie na osoby z doświadczeniem w faktoringu, w szczególności zapotrzebowanie to występuje w większych miastach.

WAŻNE:

Zachęcamy do sprawdzenia dostępnych ofert pracy w **Centralnej Bazie Ofert Pracy:**

<http://oferty.praca.gov.pl>

Natomiast aktualizacje informacji o możliwościach zatrudnienia w zawodzie, przyszłe zapotrzebowanie na dany zawód na rynku pracy oraz dodatkowe informacje można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:

<http://mz.praca.gov.pl>

<https://www.gov.pl/web/rodzina/zawody-deficytowe-zrownowazone-i-nadwyzkowe>

Barometr zawodów: <https://barometrzwodow.pl>

Wojewódzkie obserwatoria rynku pracy:

Mazowieckie – <http://obserwatorium.mazowsze.pl>

Małopolskie – <https://www.obserwatorium.malopolska.pl>

Lubelskie – <http://lorp.wup.lublin.pl>

Regionalne Obserwatorium Rynku Pracy w Łodzi – <http://obserwatorium.wup.lodz.pl>

Pomorskie – <http://www.porp.pl>

Opolskie – <http://www.obserwatorium.opole.pl>

Wielkopolskie – <http://www.obserwatorium.wup.poznan.pl>

Zachodniopomorskie – <https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/zachodniopomorskie-obserwatorium-ryнку-pracy>

Podlaskie – <http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl>

Zielona Linia. Centrum Informacyjne Służb Zatrudnienia:

<http://zielonalinia.gov.pl>

Portal Prognozowanie Zatrudnienia:

www.prognozowaniezatrudnienia.pl

Portal EU Skills Panorama:

<http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en>

Europejski portal mobilności zawodowej EURES:

<https://eures.praca.gov.pl>

<https://ec.europa.eu/eures/public/pl/homepage>

4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu

Kształcenie

W ramach systemu kształcenia zawodowego w Polsce nie przygotowuje się **specjalistów do spraw factoringu**. Jednakże jest wiele uczelni wyższych, gdzie można się kształcić na kierunkach dających potrzebne kwalifikacje, takich jak np.: finanse i bankowość, ekonomia, prawo, zarządzanie.

Przydatne są także studia podyplomowe z zakresu rachunkowości, doradztwa finansowego oraz ubezpieczeń.

Szkolenie

Kursy i szkolenia dla **specjalistów do spraw factoringu** oferują szkoły wyższe, firmy prywatne, instytucje szkoleniowe oraz organizacje pozarządowe. Kursy i szkolenia prowadzone są zarówno w tradycyjny sposób, jak i metodą e-learningu.

Tematyka dotyczy m.in.:

- rachunkowości
- finansów,
- technik sprzedaży,
- negocjacji.

Organizatorzy kursów i szkoleń poświadczają uzyskane przez uczestników kompetencje stosownymi certyfikatami/zaświadczeniami.

WAŻNE:

Więcej informacji o instytucjach oferujących kształcenie, szkolenie i/lub walidację kompetencji w ramach zawodu można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Szkolnictwo wyższe:

www.wyberzstudia.nauka.gov.pl

Szkolnictwo zawodowe:

<https://www.ore.edu.pl/category/ksztalcenie-zawodowe-i-ustawiczne>

<http://doradztwo.ore.edu.pl/wyberam-zawod>

<https://zrp.pl>

Szkolenia zawodowe:

Rejestr Instytucji Szkoleniowych – <http://www.stor.praca.gov.pl/porta/#/ris>

Baza Usług Rozwojowych – <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl>

Inne źródła danych:

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji – <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

Bilans Kapitału Ludzkiego – <https://bkl.parp.gov.pl>

Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji – <http://www.frse.org.pl>, <http://europass.org.pl>

Learning Opportunities and Qualifications in Europe – <https://ec.europa.eu/ploteus>

4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów

Wynagrodzenie (2018 r.) osób pracujących w zawodzie **specjalista do spraw factoringu** jest zróżnicowane, średnio wynosząc 8000 zł brutto miesięcznie.

Zazwyczaj wynagrodzenie jest sumą wynagrodzenia podstawowego oraz premii – uzyskiwanej np. z tytułu realizacji zadań sprzedażowych.

Poziom wynagrodzenia zależy m.in. od:

- doświadczenia w branży,
- segmentu obsługiwanych klientów,
- regionu Polski,
- wielkości obsługiwanego terenu,
- statusu pracodawcy (instytucja bankowa, niebankowa).

WAŻNE:

Zarobki osób wykonujących dany zawód/grupę zawodów są orientacyjne i mogą szybko stracić aktualność. Dlatego na bieżąco należy sprawdzać, jakie zarobki oferuje rynek pracy, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy>

Przykładowe portale informujące o zarobkach:

<https://wynagrodzenia.pl/gus>

<https://wynagrodzenia.pl/kategoria/zarobki-na-stanowiskach-i-szczegolach>

<https://sedlak.pl/raporty-placowe>

<https://zarobki.pracuj.pl>

<https://www.forbes.pl/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen>

<https://www.kariera.pl/wynagrodzenia>

4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie

W zawodzie **specjalista do spraw factoringu** możliwe jest zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami. Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:

- z dysfunkcją narządu słuchu (03-L), jeśli niepełnosprawność jest możliwa do skorygowania za pomocą implantów lub aparatów słuchowych.
- z chorobami narządu wzroku (04-O) – jeśli posiadana wada jest skorygowana odpowiednimi szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi, które zapewnią ostrość widzenia,
- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R), która nie wyklucza chodzenia, w tym samodzielnego przemieszczania się,
- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza pracy przy komputerze; wymagane jest wówczas pewne dostosowanie sprzętu komputerowego.

WAŻNE:

Decyzja o zatrudnieniu osoby z jakimkolwiek rodzajem niepełnosprawności może być podjęta wyłącznie po indywidualnej konsultacji z lekarzem medycyny pracy.

5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)

Europejska klasyfikacja umiejętności/kompetencji, kwalifikacji i zawodów (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations – ESCO) jest narzędziem łączącym rynek edukacji z rynkiem pracy. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020”. W klasyfikacji określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Tworzenie europejskiego rynku pracy, a w przyszłości wspólnego obszaru kształcenia ustawicznego wymaga, aby zdobywane przez jednostki umiejętności oraz kwalifikacje były zrozumiałe oraz łatwo porównywalne między krajami, a także – by promowały mobilność wśród pracowników.

Obecnie (2018 r.) klasyfikacja ESCO jest dostępna w 27 językach (w 24 językach UE, islandzkim, norweskim i arabskim) za pośrednictwem platformy ESCO:

<https://ec.europa.eu/esco/portal/home>

Klasyfikacja ESCO została oparta na trzech filarach i pokazuje w sposób systematyczny relacje między nimi:

- **Zawody:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation>
- **Umiejętności/Kompetencje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/skill>
- **Kwalifikacje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/qualification>

6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE

Podstawowe regulacje prawne:

Stan prawny na dzień: 31.10.2018 r.

- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz. U. z 2018 r. poz. 723, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. poz. 1000, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 986, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.).

- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. poz. 537).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 227).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 277).

Literatura branżowa:

- Bartkowska U.: Badanie potrzeb klienta. Wydawnictwo Złote Myśli, Gliwice 2016.
- Czekał J. (red.): Rynki, instrumenty i instytucje finansowe. PWN, Warszawa 2017.
- Dębski W.: Rynek finansowy i jego mechanizmy. PWN, Warszawa 2018.
- Duliniak A.: Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty. Wyd. II. PWE, Warszawa 2011.
- Golej R., Prędkiewicz K.: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Marina, Wrocław 2015.
- Jonasz E.: Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym. Promotor, Warszawa 2008.
- Kidyba A.: Przelew wierzytelności. Prawo handlowe, Warszawa 2009.
- Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring, jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi, a struktura kapitału. Difin, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy. Difin, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007.
- Mentel G.: Ryzyko rynku akcji. CeDeWu, Warszawa 2018.
- Tokarski M.: Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Waliszewski K.: Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków, pośredników i doradców finansowych. CeDeWu, Warszawa 2017.
- Zych R.: Klient w centrum uwagi. Jak szefowie mogą budować pozytywne doświadczenie w zespołach obsługi. Onepress, Warszawa 2016.

Zasoby internetowe [dostęp: 31.10.2018]:

- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Polski Związek Faktorów : <http://faktoring.pl>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Projekt Zintegrowany System Kwalifikacji: <http://kwalifikacje.edu.pl>
- Portal NBP: <https://www.nbpportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/faktoring>
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: <http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus>
- Wynagrodzenia: <https://www.karierawfinansach.pl/artukul/raporty/wynagrodzenia-w-bankowosci-2018>
- Wyszukiwarka opisów zawodów: <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>

7. SŁOWNIK POJĘĆ

7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
Awans zawodowy	Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje awansu – pionowy oraz poziomy. Awans pionowy oznacza zmianę stanowiska na wyższe w hierarchii przedsiębiorstwa/organizacji oraz przyznanie wyższego wynagrodzenia i poszerzenie uprawnień, np. awans polegający na osiągnięciu wyższego stopnia wymagań formalnych w policji, w wojsku, mianowanie na wyższy stopień – awans nauczycielski. Awans poziomy oznacza zmianę stanowiska niepociągającą za sobą zmiany pozycji pracownika w hierarchii firmy, np. objęcie dodatkowego stanowiska przez pracownika, powierzenie nowych zadań, rozszerzenie uprawnień i zakresu podejmowanych decyzji.
Czynności zawodowe	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.
Edukacja formalna	Kształcenie realizowane przez publiczne i niepubliczne szkoły oraz inne podmioty systemu oświaty, uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych oraz kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych (zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym) albo kwalifikacje w zawodzie (zgodnie z przepisami oświatowymi).
Edukacja pozaformalna	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
Efekty uczenia się	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)	Przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji umożliwiające porównanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych państwach. W ERK wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się (wiedza, umiejętności i kompetencje). ERK stanowi układ odniesienia do krajowych ram kwalifikacji, w tym do PRK.
Kody niepełnosprawności	Są symbolami rodzaju schorzenia, które ma decydujący wpływ na to, do jakich prac osoba niepełnosprawna może być kierowana, a do jakich nie powinna ze względu na jej zdrowie i skuteczność pracy na danym stanowisku. Podstawowe kody niepełnosprawności: 01-U upośledzenie umysłowe, 02-P choroby psychiczne, 03-L zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu, 04-O choroby narządu wzroku, 05-R upośledzenie narządu ruchu, 06-E epilepsja, 07-S choroby układu oddechowego i krążenia, 08-T choroby układu pokarmowego, 09-M choroby układu moczowo-płciowego, 10-N choroby neurologiczne, 11-I inne, w tym schorzenia: endokrynologiczne, metaboliczne, zaburzenia enzymatyczne, choroby zakaźne i odzwierzęce, zeszpecenia, choroby układu krwiotwórczego, 12-C całościowe zaburzenia rozwojowe.
Kompetencje społeczne	Jest to rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania.
Kompetencje kluczowe	Są to kompetencje (połączenie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych) integracji społecznej i zatrudnienia potrzebne w życiu zawodowym i pozazawodowym oraz do bycia aktywnym obywatelem. Na potrzeby opracowania informacji o zawodach wyróżniono 9 kompetencji, które zostały wybrane i pogrupowane ze zbioru 15 kompetencji kluczowych wyodrębnionych w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – Projekt PIAAC prowadzonym cyklicznie przez OECD.
Kompetencja zawodowa	Jest to układ wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do wykonywania, w ramach wydzielonego zakresu pracy w zawodzie zestawu zadań zawodowych. Posiadanie jednej lub kilku kompetencji zawodowych powinno umożliwić zatrudnienie na co najmniej jednym stanowisku pracy w zawodzie.

Kwalifikacja	Oznacza zestaw efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych nabytych w edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne, zgodnych z ustalonymi dla danej kwalifikacji wymaganiami, których osiągnięcie zostało sprawdzone w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzone przez uprawniony podmiot certyfikujący. W Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji wyodrębniono 4 rodzaje kwalifikacji: pełne, cząstkowe, rynkowe i uregulowane.
Polska Rama Kwalifikacji (PRK)	Opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
Potwierdzanie kompetencji	Jest to proces polegający na sprawdzeniu, czy kompetencje wymagane dla danej kwalifikacji zostały osiągnięte. Terminy o podobnym znaczeniu: „walidacja”, „egzaminowanie”. Proces ten prowadzi do certyfikacji – wydania przez upoważnioną instytucję „dyplomu”, „świadectwa”, „certyfikatu”.
Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.
Sprawności sensomotoryczne	Są to sprawności związane z funkcjonowaniem narządów zmysłów (wzroku, słuchu, smaku, powonienia, dotyku) oraz narządu ruchu (sprawność rąk, precyzja ruchów rąk, sprawność nóg, koordynacja wzrokowo-ruchowa itp.).
Stanowisko pracy	Jest to miejsce pracy w strukturze organizacyjnej, np. przedsiębiorstwa, instytucji, organizacji, w ramach którego pracownik wykonuje zadania zawodowe stale lub okresowo. Do prawidłowego wykonywania zadań na danym stanowisku pracy konieczne jest posiadanie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych właściwych dla kompetencji zawodowych wyodrębnionych w zawodzie.
Tytuł zawodowy	Jest przyznawany osobie, która udowodniła, że posiada określony zasób wiedzy i umiejętności potrzebny do wykonywania danego zawodu. W niektórych grupach zawodowych (technicy, lekarze, rzemieślnicy) istnieją ustawowo zadekretowane nazwy i hierarchie tych tytułów, podczas gdy w innych nie ma takich systemów. Przykładowo tytuły zawodowe uzyskiwane w szkołach i placówkach oświaty to: robotnik wykwalifikowany i technik, w rzemiośle: uczeń, czeladnik, mistrz, w kulturze fizycznej: trener, instruktor, menedżer sportu.
Umiejętności	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Uprawnienia zawodowe	Oznaczają posiadanie prawa do wykonywania czynności zawodowych (zawodu), do których dostęp jest ograniczony poprzez przepisy prawne przewidujące konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia, spełnienia wymagań kwalifikacyjnych lub innych dodatkowych wymagań.
Uczenie się nieformalne	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
Walidacja	Oznacza sprawdzenie, czy osoba ubiegająca się o nadanie określonej kwalifikacji, niezależnie od sposobu uczenia się (edukacja formalna, pozaformalna i uczenie się nieformalne) tej osoby, osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji.
Wiedza	Jest to zbiór opisów obiektów i faktów, zasad, teorii oraz praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Wykształcenie	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: <ul style="list-style-type: none"> – poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień), – profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).
Zadanie zawodowe	Jest to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu wykonywany na stanowisku pracy. Na zadanie zawodowe składa się układ czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. W wyniku podziału pracy każdy zawód różni się wykonywanymi zadaniami, na które składają się czynności zawodowe.

Zawód	Jest to zbiór zadań zawodowych wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło utrzymania.
Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)	Wyodrębniona część Krajowego Systemu Kwalifikacji, w której obowiązują określone w ustawie standardy opisywania kwalifikacji oraz przypisywania poziomu Polskiej Ramy Kwalifikacji do kwalifikacji, zasady włączania kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i ich ewidencjonowania w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji (ZRK), a także zasady i standardy certyfikowania kwalifikacji oraz zapewniania jakości nadawania kwalifikacji. Informacje o ZSK są dostępne pod adresem: https://www.kwalifikacje.gov.pl
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1	Aplikacja	Inaczej „proposal” bądź wniosek dotyczący opisu klienta, transakcji. Posiada wszelkie parametry cenowe oraz opis przedmiotu finansowania.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007
2	Faktoring pełny	Sytuacja, w której faktor, czyli podmiot, na który przelewana jest wierzytelność, nie będzie miał możliwości dochodzenia płatności od zbywcy wierzytelności, czyli przedsiębiorstwa, które na niego tą wierzytelność przelało, jeśli nawet dłużnik nie zapłaci.	Kreczmańska-Gigol K., Faktoring, jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału. Warszawa 2013
3	Faktorowalność	Spełnienie przez klienta/transakcję kryteriów umożliwiających zastosowanie factoringu.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007
4	Finansowanie przedsiębiorstwa	Dysponowanie przez przedsiębiorstwo odpowiednimi – co do wielkości i struktury – źródłami finansowania umożliwiającymi prowadzenie działalności operacyjnej i inwestycyjnej, ale także zapewniającymi bezpieczeństwo finansowe, tj. utrzymanie płynności w krótkim i długim okresie.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Duliniec A.: Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty. Wyd. II. PWE, Warszawa 2011.
5	Komitet Faktoringowy	Zespół osób podejmujących decyzję na temat finansowania klienta. Głównie są to: zarząd, prokurenci, tzw. reprezentant ryzyka, reprezentant sprzedaży oraz działu operacyjnego.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007
6	Monitoring należności	Prowadzone działania faktorów polegające na weryfikacji opóźnień w płatnościach, cyklów rozliczeń.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007
7	Odroczony termin płatności	Termin wyznaczony na fakturze przez sprzedawcę produktów/dostawcę usług, etc., w czasie którego odbiorca towarów określonych na fakturze, zobowiązuje się do uregulowania należności wynikających z danej faktury.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://ideamoney.pl/odroczoney-termin-płatności [dostęp: 31.10.2018]

8	Plan sprzedażowy	Opracowanie i wyznaczenie celów sprzedażowych jakie należy osiągnąć wraz harmonogramem realizacji. Może zawierać opis działań mających na względzie przedstawienie oferty firmy, jej pozycji rynkowej oraz sposobów pozyskiwania klientów.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.businessweb.pl/plan-sprzedazy-darmowy-wzor-do-pobrania [dostęp: 31.10.2018]
9	Płynność finansowa	Zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań.	Golej R., Prędkiewicz K.: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Marina, Wrocław 2015
10	Portfel odbiorców	Klient posiadający odbiorców, dla których świadczy cyklicznie usługi lub dokonuje stałej sprzedaży towaru – współpraca stała, powtarzalna.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007
11	Ubezpieczenie należności	Ubezpieczenie na wypadek ryzyka niewypłacalności kontrahentów.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://mojafirma.infor.pl/mala-firma/finanse-i-rozwoj/324854,Ubezpieczenie-naleznosci-handlowych-w-praktyce.html [dostęp: 31.10.2018]
12	Zarządzanie należnościami	Szereg czynności polegających na utrzymaniu bezpiecznego portfela odbiorców przy pomocy niezbędnych narzędzi oraz wiedzy osób.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: Kreczmańska-Gigol K.: Faktoring w teorii i praktyce. Wyd. 3. Onepress, Gliwice 2007

ZASTOSOWANIE INFORMACJI O ZAWODACH

Wsparcie dla pracowników i klientów instytucji rynku pracy w zakresie:

- skutecznego podejmowania decyzji dotyczących wyboru zawodu, pracy/zatrudnienia,
- nabywania nowych lub rozszerzania już posiadanych kompetencji zawodowych,
- zmiany kwalifikacji zawodowych zgodnie z potrzebami rynku pracy,
- dopasowywania treści szkoleń kontraktowanych przez urzędy pracy do potrzeb rynku pracy.

Wsparcie dla różnych grup interesariuszy w zakresie:

- poradnictwa i doradztwa zawodowego,
- tworzenia i aktualizacji ofert szkoleniowych dla rynku pracy,
- dostosowania oferty kształcenia zawodowego do wymagań rynku pracy,
- tworzenia i aktualizacji opisów stanowisk pracy,
- przygotowania lub aktualizacji opisu kwalifikacji rynkowych wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.