

# AGENT BURSĂ

## PROFIL OCUPAȚIONAL

(versiunea finală)

**Descrierea ocupației:** Practicanții unei astfel de ocupații desfășoară o serie de activități în scopul atragerii de noi clienți și constă în identificarea acestora și promovarea serviciilor bursiere. Acesta implică culegerea datelor și informațiilor necesare elaborării ofertelor către potențialii clienți și gestionarea conturilor de reprezentare bursieră.

**Cod COR: 412 205**

### A. Sarcini principale

*Această componentă cuprinde acele sarcini aferente unei ocupații care au cea mai mare importanță pentru ocupația respectivă și permit diferențierea între o persoană cu performanțe ridicate în profesia respectivă (expert) și o persoană cu performanțe reduse (novice).*

- Identifică potențiali noi clienți, proprietari și cumpărători și se ocupă de vânzarea/cumpărarea unor bunuri pentru aceștia;
- Promovează serviciile bursiere potențialilor clienți;
- Negociază condițiile din precontractul de reprezentare bursieră, iar apoi îl elaborează și îl înregistrează;
- Colectează oferte de la potențiali clienți și elaborează la cerere oferte de brokeraj;
- Tehnoredactează și tipărește diferite rapoarte și documente specifice, necesare desfășurării activității în domeniul bursier;
- Elaborează folosind calculatorul liste cu proprietățile oferite spre vânzare, menționând locația acestora, descrierea lor și oportunitățile financiare;
- Obține de la proprietari angajamentul de colaborare cu agenția în vederea plasării pe piață a proprietății;
- Compară proprietățile similare între ele pentru a putea estima și fixa un preț competitiv de vânzare;
- Acționează ca un intermediar între cumpărător și vânzător în procesul de negociere a prețului final în transferul proprietății până la încheierea tranzacției;

- Monitorizează îndeplinirea termenelor contractuale pentru a se asigura că acestea au fost respectate cu rigurozitate;
- Evaluează valoarea proprietăților luate în gestiune;
- Evaluează și verifică potențialul de cumpărare și veniturile potențialilor clienți;
- Consiliază și intermediază creditări pentru cumpărarea de proprietăți pentru clienți;
- Își actualizează în permanență cunoștințele despre piețele bursiere, tendințele economiei locale sau regionale, politicile guvernamentale etc.

## B. Contextul muncii

*Această componentă conține informațiile esențiale despre mediul în care practicanții unei ocupații își exercită activitățile menite să ducă la îndeplinire sarcinile aferente și eventualele riscuri la care aceștia se expun.*

### B<sub>1</sub>. Mediul fizic

- Activitatea se desfășoară atât la sediul unității cât și pe teren

### B<sub>2</sub>. Mediul socio-organizațional

- Munca se desfășoară preponderent în echipă
- Contactele interpersonale sunt foarte frecvente
- Sarcinile sunt mai mult nestructurate și nu au un caracter repetitiv pronunțat

### B<sub>3</sub>. Riscuri. Alte notificări speciale

- Nu este cazul

## C. Nivelul de educație și calificare

*Exercitarea oricărei ocupații necesită un anumit traseu de educație sau training finalizat printr-o calificare. Conform Cadrului European al Calificărilor (EQF) există 8 niveluri de calificare (N1-N8).*

- Studii superioare de specialitate (institut)
- Nivel de calificare: N5

## D. Cunoștințe și deprinderi

*Cunoștințele colecții de informații relaționate, specifice unui domeniu. Ele sunt rezultatul învățării formale sau non/informale. Deprinderile sunt cunoștințele procedurale, adică blocuri de cunoștințe despre cum să faci o activitate (proceduri, strategii, tehnici), de regula cu o anumită unealtă.*

### Cunoștințe referitoare la:

- Limba română
- Psihologie
- Vânzări și marketing
- Servicii clienți și personal
- Funcționărești
- Limbi străine

### Tipuri de deprinderi

- Deprinderi folosite în învățare
- Deprinderi de rezolvare a problemelor
- Deprinderi sociale

## E. Aptitudinile

Aptitudinea reprezintă un set de procese cognitive, psihomotorii sau senzoriale necesare pentru a obține performanță într-o gamă de activități. Succesul în activitatea respectivă presupune pe lângă aptitudini, un set de cunoștințe dobândite printr-o rută educațională.

### E1. Aptitudini cognitive

Aptitudine	Nivel de dezvoltare				
	1 (minim)	2 (mediu inferior)	3 (mediu)	4 (mediu superior)	5 (maxim)
1. Abilitatea generală de învățare					X
2. Aptitudinea verbală				X	
3. Aptitudinea numerică			X		
4. Aptitudinea spațială		X			
5. Aptitudinea de percepție a formei		X			
6. Abilități funcționărești				X	
7. Rapiditatea în reacții		X			
8. Capacitatea decizională				X	

### E2. Aptitudini psihomotorii (A<sub>P</sub>), senzoriale (A<sub>S</sub>) și fizice (A<sub>F</sub>)

#### E2. Aptitudini psihomotorii

- Nu sunt relevante

#### E3. Aptitudini senzoriale

- Claritate în vorbire

#### E4. Aptitudini fizice

- Nu sunt relevante

## F. Alte caracteristici

*Cele mai importante caracteristici, altele decât cunoștințe, deprinderi și abilități (Knowledge, skills, abilities - KSA) sunt: interesele, surse ale satisfacției profesionale și caracteristicile de personalitate.*

### F1. Interese

Primele trei tipuri de interese în ordinea relevanței sunt:

**Î S C** (întreprinzător, social, convențional)

### F2. Surse ale satisfacției profesionale

- Folosirea abilităților individuale
- Recunoaștere
- Creativitate în muncă
- Muncă în echipă
- Compensații

### F3. Caracteristici de personalitate

- Practicantul unei astfel de ocupații ar trebui să manifeste o înclinație psihologică deosebită către lucrurile din afara propriei persoane, orientarea atenției către ambianța fizică socială (obiectele și oameni din mediu). Dorință intensă de a acționa asupra mediului, ușurință în comunicare, sociabilitate, nevoie de experimentare continuă. Contactul permanent cu clientul presupune atitudine amabilă, politețe în gestionarea relațiilor interumane. Natura muncii presupune o bună capacitate de a lucra în mod independent, de a lua decizii într-un cadru de reguli bine delimitat dar fără o supervizare directă.

## G. Perspectiva pe piața muncii

*Perspectiva pe piața muncii se referă la dinamica dezvoltării ocupației respective în raport cu ansamblul ocupațiilor prezente pe piață. Sunt utilizate trei categorii de notații care semnifică tot atâtea tendințe: creștere (dinamica ocupației e mai mare decât celelalte ocupații per ansamblu), stagnare (dinamica ei este similară cu a altor ocupații) și scădere (dinamica este sub nivelul ansamblului ocupațiilor).*

- Creștere

## H. Categoria de salarizare

*Raportarea unui salariu la salariul minim pe economie este un indicator relativ constant și foarte informativ, independent de fluctuațiile salariale. Ca atare vom avea ocupații cu salariu minim și ocupații de  $n \times$  salariul minim, unde  $n$  poate fi și un interval (ex. „2-4”  $\times$  salariul minim).*

(4-6) X Salariu minim pe economie

## I. Ocupații similare

*Sunt prezentate 2-5 ocupații care fac parte din aceeași grupă, conform opiniei specialiștilor.*

- Broker valori (cambist)
- Agent imobiliar (broker imobiliar)
- Agent contractari si achizitii (brokeri marfuri)