

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Doradzanie klientowi i sprzedawanie odzieży krótkoseryjnej i luksusowej typu made to measure (MTM).

Skrót nazwy

Wykwalifikowany doradca klienta w salonie odzieżowym.

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

3

Krótką charakterystyką kwalifikacji, obejmującą informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikację oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację „Doradzanie klientowi i sprzedawanie odzieży krótkoseryjnej i luksusowej typu made to measure (MTM)” jest wysoko wykwalifikowanym sprzedawcą detalicznym w salonach, sklepach oraz w butikach z odzieżą krótkoseryjną lub oferowaną w systemie made to measure (MTM). Osoba ta potrafi: - w sposób profesjonalny nawiązać kontakt z klientem; - na podstawie otwartej rozmowy odczytać potrzeby klienta; - zgodnie z potrzebami klienta dot. rodzaju odzieży i okazji przedstawić najkorzystniejsze propozycje spośród oferowanych w sklepie bądź salonie odzieży; - na podstawie swojej wiedzy dobrać odzież oraz materiał, z którego jest bądź będzie wykonany wyrób; - na gotowym wyrobie wymagającym poprawki krawieckiej zgodnie ze sztuką krawiecką i znajomością antropometrii nanieść znaczniki dla krawca zewnętrznego jednocześnie konsultując proponowane zmiany z klientem; - oferując odzież MTM przedstawić na podstawie próbników materiałów i dodatków pełną ofertę sklepu oraz wykonać pomiary antropometryczne do wybranej odzieży przez klienta; - poinformować o sposobach konserwacji odzieży oraz parametrach dotyczących prasowania wybranej odzieży przez klienta. Koszt uzyskania dokumentu: 560 zł

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

150

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Kwalifikacją mogą być szczególnie zainteresowani: - pracownicy sklepów i salonów odzieżowych,

którzy chcieliby nabyć kwalifikację umożliwiającą awans zawodowy; - pracownicy sklepów i salonów odzieżowych już wykonujący czynności opisane w kwalifikacji; - osoby chcące pracować w branży odzieżowej oraz posiadać wysokie kwalifikacje obsługi klienta, chcące dzięki temu w szybkim czasie znaleźć pracę; - sprzedawcy specjalizujący się w innej branży i chcący przebranżowić się na branżę odzieżową; - osoby z długoletnią przerwą w pracy (urlop wychowawczy, zajmowanie się domem) i chcące być wysoko wyspecjalizowanym sprzedawcą z potwierdzonymi kwalifikacjami; - uczniowie i absolwenci szkół branżowych odzieżowych i handlowych świadomie budujący elementy swojej kariery w zawodzie oraz chcący podwyższyć swoje kwalifikacje na rynku pracy; - osoby, które chciałyby łatwiej znaleźć pracę za granicą w branży mody; - osoby, które zajmują się edukacją w dziedzinie krawiectwa i chciałyby potwierdzić umiejętności w w/w kwalifikacji.

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Nie określa się wymagań w tym zakresie.

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji*

Nie określa się wymagań w tym zakresie.

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Branża mody rozwija się dynamicznie w Polsce w ostatnich latach, a w związku z nowymi potrzebami klientów zmienia się również charakter produktów i świadczonych usług. Początkowo rynek podzielony był na dwa podstawowe segmenty – produkty z masowej produkcji dla przeciętnego klienta oraz produkty szyte na miarę – na specjalne życzenie klienta (usługi typowo rzemieślnicze). Na popularności obecnie zyskują produkty z sektora odzieży krótkoseryjnej i półmiarowej (MTM – made to measure) oraz usługi związane z indywidualnym dopasowaniem odzieży wykonywanym na ubraniach gotowych ze sklepów. Kierowane są one do klientów oczekujących produktów i usług spersonifikowanych i nieco bardziej luksusowych niż odzież z produkcji masowej np. ze względu na wykonywany zawód czy status majątkowy. Trend ten dotyczy ubrań okazjonalnych takich jak garnitury, suknie okazjonalne, suknie ślubne, odzież biznesowa dla klientów prestiżowych oraz odzież butikowa krótkoseryjna. W związku z charakterem wykonywanej pracy lub znaczeniem wydarzeń, podczas których zakładane są te stroje, a także indywidualnymi wymaganiami klientów usługi dopasowania odzieży wymagają od sprzedawców dodatkowych umiejętności doradczych oraz dość dobrej znajomości materiałów oraz obowiązujących trendów. Analiza przeprowadzona przez wnioskodawcę, opierająca się na wywiadach z przedstawicielami branży, analizach treści publikowanych w pismach branżowych tradycyjnych i internetowych oraz doświadczeniu firmy jako producenta i podmiotu prowadzącego szkolenia wykazała, że w obsłudze klienta indywidualnego potrzeba osób posiadających umiejętności: · diagnozowania potrzeb klientów przez sprzedawców, · informowania klientów o liniach mody · dobierania fasonów do sylwetki · doradzania sposobów konserwacji zakupionej odzieży. Dodatkowo w przypadku sprzedaży odzieży półmiarowej ważne są również umiejętności: · planowania i oznaczania miejsc oraz zakresu przeróbek dopasowujących odzież do sylwetki · rozróżniania materiałów i ich zastosowania w zależności od okazji w przypadku zamawianego wyrobu. Kolejnym trendem, który wpływa na zapotrzebowanie na osoby posiadające kwalifikację „Doradzanie klientowi i sprzedawanie odzieży krótkoseryjnej i luksusowej typu made to measure (MTM)” jest fakt, że w związku z popularyzacją sprzedaży

odzieży przez internet rośnie grupa, która odrzuca tę formę sprzedaży i oczekuje komfortu zakupów oraz profesjonalnej usługi doradczej w zakresie doboru ubrania do okazji oraz jego sylwetki. Zgodnie z raportem KPMG 12% osób nie kupuje przez internet z powodu braku doradztwa w sprzedaży. [1],[2],[3],[4] Zaufanie do firmy budowane w oparciu o profesjonalne usługi sprzedaży oraz zadowolenie klienta generuje przywiązanie do marki a w konsekwencji zysk dla salonów odzieżowych. Dzięki odpowiednio poprowadzonemu procesowi sprzedaży ukierunkowanemu na dostosowanie wyrobów do indywidualnych potrzeb i nawiązaniu bezpośredniego kontaktu z klientem ogranicza się ryzyko zwrotów i reklamacji ze strony klientów. Zatem zatrudnienie osoby posiadającej takie umiejętności może przełożyć się w przyszłości na wzrost sprzedaży w stacjonarnych salonach. Dodatkowo, formalne potwierdzenie tych umiejętności będzie gwarantem bezpieczeństwa dla firm, że osoba przyjmowana do pracy będzie w stanie sprostać wymaganiom klientów i będzie mogła być wizytówką salonu przyciągającą nowych i dbających o stałych klientów. Co jest ważne również z perspektywy szybko rosnącej konkurencji między salonami odzieży. Należy podkreślić, że obecnie w ramach edukacji formalnej oraz pozaformalnej nie ma możliwości potwierdzenia umiejętności wymaganych w ramach zgłaszanej kwalifikacji. Jednak z praktyki działania salonów sprzedaży odzieży półmiarowej i krótkoseryjnej, wyłania się specjalizacja sprzedawców w tym kierunku. Jest to jedna z kwalifikacji mających charakter unikalny i jej zakres nie został dotychczas opisany w rejestrach zawodów, uprawnień oraz ZSK. Certyfikat wnioskowanej kwalifikacji, będzie stanowił wiarygodne potwierdzenie, że dana osoba jest przygotowana do rzetelnego pełnienia wyznaczonych obowiązków (według obowiązujących standardów) co wpłynie na poziom poczucia bezpieczeństwa na rynku pracy pracowników i pracodawców.[4],[5] [1] M. Buczyński, „Współczesny klient, przychodząc do krawca, mówi - chcę wyglądać jak Ryan Gosling na ostatnim rozdaniu nagród. My jesteśmy w stanie to zrobić w ciągu 10dni” http://metrowarszawa.gazeta.pl/metrowarszawa/1,141635,17248495,Marek_Buczynski__Wspolczesny_klient__przychodzacz_do.html; [2]<http://www.gloswielpolski.pl/artykul/954480,luksus-szyty-na-miare-czyli-renesans-krawiectwa-zdjecia,id,t.html> [3]<https://www.pb.pl/nadchodzi-renesans-meskiego-krawiectwa-744589> [4] <https://home.kpmg.com/pl/pl/home/insights/2018/11/raport-rynek-mody-w-polsce.html> [5] <http://questionmark.pl/images/files/branzamodowa.pdf>

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

Wnioskowana kwal. zawiera wspólne efekty uczenia się z: A.71(AU.14). Projektowanie i wytwarzanie wyrobów odzieżowych; 753105; 753105 Krawiec – świad. czeladnicze; dyplom mistrzowski. Wnioskowana kwal. odnosi się jednak do wąskiego obszaru umiejętności związanych z wytwarzaniem odzieży i jest ukierunkowana na odzież krótkoseryjną w sklepach umożliwiających poprawki krawieckie oraz odzież półmiarową. Wnioskowana kwal. jest ukierunkowana na nabycie kompetencji związanych z doradzaniem i sprzedażą odzieży krótkoseryjnej i luksusowej klientowi. Tymczasem wymienione kwal. zawierają efekty uczenia dot. różnych obszarów wytwarzania odzieży, w tym zagadnień przemysłowych. Wnioskowana kwal. jest wyspecjalizowana w kierunku doradztwa odpowiedniego wyrobu odzieży do odpowiedniej okazji i figury, nanoszenia oznaczeń do wykonania na odzieży poprawki krawieckiej dla zewn. krawca. Dodat. we wnioskowanej kwal. kładzie się nacisk na kontakt z klientem (zarówno w kwal. z obszaru szkolnictwa, jak i rzemieślniczych położony jest nacisk na pracę zespołową). Jednocześnie kwal. systemu szkolnego zawierają efekty kształcenia, które nie są niezbędne dla osoby posiadającej wnioskowaną kwal.: wykonywanie rysunków żurnalowych i technicznych, znajomość metod badania surowców i wyrobów włókienniczych, rozróżnianie mechanizmów w maszynach i urządzeniach, stosowanie programów komputerowych, naprawa

odzieży. Kwal. systemu szkolnego są przeznaczone dla młodzieży lub osób dorosłych, które chcą zdobyć tytuł zawodowy, muszą poznać wszystkie tematy zawarte w KKZ. Wnioskowana kwal. jest przeznaczona dla osób z doświadczeniem zawodowym, wyspecjalizowanych i świadomych swojej ścieżki kariery. Uzyskanie wnioskowanej kwal. będzie miało szczególny walor dla osób dorosłych, gdyż jej zdobycie wymaga znacznie mniejszych nakładów czasowych w porównaniu z kwal. zawodowymi. Podobieństwo wnioskowanej kwal. z kwal. 753105: np. rozróżnianie rodzajów wyrobów odzieżowych i dodatków krawieckich, wykonywanie badań organoleptycznych tkanin, wykonywanie pomiarów krawieckich, przeróbkami odzieży. Różnice pomiędzy wnioskowaną kwal. i 753105: nieobecność w tej pierwszej zagadnień związanych z: psychologią, pedagogiką i metodyką, rachunkowością zawodową (mistrz), naprawą odzieży, rys. zawodowym, przepisami prawa pracy, problematyką zarządzania przedsiębiorstwem, posługiwania się projektami, wykonywania konstrukcji oraz etapów technologicznych odzieży. Również podobieństwo można znaleźć w kwal. A.18. Prowadzenie sprzedaży, A.22. Prowadzenie działalności handlowej (tech. handlowiec) takie jak: komunikacja personalna i społeczna, przepisy prawa konsumenckiego, obsługa klienta. W/w kwal. posiadają bardziej ogólne treści dot.: towaroznawstwa, języka angielskiego zawodowego oraz organizacji sprzedaży i sprzedaży towarów. Różnice pomiędzy wnioskowaną kwal. a A.18 i A.22 to: Podejmowanie i prowadzenie działalności gosp., podstawy ekonomii, elementy statystyki, organizowanie działań reklamowych i marketingowych.

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikacje „Doradzanie klientowi i sprzedawanie odzieży krótkoseryjnej i luksusowej typu made to measure (MTM)” może wykorzystać potwierdzone kompetencje na stanowisku: - sprzedawcy w sklepach, butikach, odzieży krótkoseryjnej; - sprzedawcy w salonach MTM; - sprzedawcy w salonach z sukniami ślubnymi oraz garniturami; - pracownika zajmującego się obsługą klienta miarowego i półmiarowego w pracowniach krawieckich i atelier z odzieżą miarową; - pracownika showroom, który wspiera właścicieli sklepów w kontraktacji kolekcji; - pracownika sklepu odzieży krótkoseryjnej, który pomaga wybierać odzież z kolekcji na kolejny sezon; - pracownika atelier z odzieżą luksusową, który pomaga wybrać tkaniny na następny sezon; asystenta krawca miarowego.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Etap weryfikacji 1.1. Metody W ramach weryfikacji umiejętności z zestawu 01.Charakteryzowanie typów odzieży wraz zastosowanymi materiałami i dodatkami krawieckimi, stosuje się metodę testu teoretycznego. Do weryfikacji tego zestawu dopuszcza się również metodę analizy dowodów i deklaracji. W ramach weryfikacji umiejętności z zestawu 02. Obsługa klienta w sklepie z odzieżą krótkoseryjną oraz półmiarową MTM stosuje się metodę obserwacji w warunkach symulowanych, która polega na obsłudze klienta MTM oraz obsłudze klienta, który planuje zakupić odzież krótkoseryjną wymagającą naniesienia poprawki krawieckiej. Osoba przystępująca do walidacji na podstawie „podstawionego” klienta wykonuje czynności wskazane w efektach uczenia się i kryteriach weryfikacji opisanych dla kwalifikacji. 1.2. Zasoby kadrowe Weryfikację posiadania efektów uczenia się przeprowadza komisja walidacyjna. W skład komisji wchodzi co najmniej 2 osoby, w tym przewodniczący komisji i asesor. Asesor musi spełniać następujące warunki: posiada minimum 3-letnie udokumentowane doświadczenie zawodowe w pracy z klientem selektywnym oraz klientem MTM bądź miarowym i brał udział w minimum 5 egzaminach dotyczących przemysłu mody jako egzaminator lub członek komisji lub przygotowywał zadania egzaminacyjne z rozwiązaniami na potrzeby minimum pięciu takich egzaminów, w okresie 3 lat przed powołaniem na członka komisji walidacyjnej; lub legitymuje się dokumentem poświadczającym posiadanie kwalifikacji dotyczącej wytwarzania odzieży miarowej damskiej lub posiada tytuł technika technologii odzieży lub technika przemysłu mody, lub

posiada tytuł mistrza w zawodzie krawiec. Przewodniczący komisji musi posiadać dyplom ukończenia studiów wyższych zakończonych uzyskaniem tytułu inżyniera lub inżyniera magistra lub studiów podyplomowych związanych z przemysłem mody lub legitymuje się dokumentem poświadczającym posiadanie kwalifikacji dotyczącej wytwarzania odzieży miarowej damskiej lub posiada tytuł technika technologii odzieży lub technika przemysłu mody lub posiada tytuł mistrza w zawodzie krawiec lub min. 5-letnie udokumentowane doświadczenie zawodowe w pracy z klientem selektywnym oraz klientem MTM bądź miarowym.

1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne. Weryfikacja efektów uczenia się będzie odbywać się etapowo. Etap 1. zakłada sprawdzenie umiejętności z zestawu 01. Zaliczenie tego etapu jest konieczne do przystąpienia do etapu 2. Etap 2. zakłada weryfikację umiejętności z zestawu 02. Do przeprowadzenia weryfikacji instytucja certyfikująca musi zapewnić - pomieszczenia posiadające: warunki do przeprowadzenia testu teoretycznego; manekiny krawieckie damskie i męskie; lustro; wyroby odzieżowe przygotowane do losowego wybrania przez osobę przystępującą do walidacji (min. 10 różnych wyrobów w jednym komplecie); zestawy odzieżowe, które będą spełniały różne potrzeby „podstawionego” klienta (min. 3 wzory z jednego typu odzieży); Na 1 osobę przystępującą do walidacji musi przypadać 1 komplet wyrobów odzieżowych do wylosowania oraz „podstawiony” klient. „Podstawiony” klient powinien mieścić się w średniej rozmiarówce (zgodnie z ogólnie przyjętym standardem).

2. Etapy identyfikowania i dokumentowania Instytucja certyfikująca ma obowiązek zapewnić doradcę walidacyjnego w zakresie identyfikowania i dokumentowania posiadania efektów uczenia się wskazanych dla kwalifikacji.

2.1. Metody Nie określa się wymagań w zakresie metod identyfikowania i dokumentowania efektów uczenia się.

2.2. Zasoby kadrowe Doradca walidacyjny: posiada udokumentowane doświadczenie w obszarze obsłudze klienta selektywnego i klienta MTM; posiada udokumentowane wykształcenie lub doświadczenie doradcze (minimum 3-letnie) w zakresie zawodowym i personalnym, w obszarze związanym z przemysłem mody; identyfikuje efekty uczenia się; zna treść dokumentów, które są podstawą kształcenia i walidowania w obszarze wytwarzania i produkcji odzieży (tj.: podstawy programowe dla krawca i technika przemysłu mody, standardy egzaminacyjne obowiązujące w rzemiośle dla zawodu “krawiec” na poziomie czeladnika i mistrza, standardy kompetencji zawodowych związanych z branżą odzieżową i pokrewnymi, opisane w obowiązujących rejestrach, aktualne przewodniki po zawodach, aktualne karty charakterystyk zagrożeń zawodowych); zna treść kwalifikacji z obszaru wytwarzania i produkcji odzieży funkcjonujących w ZSK i potrafi wskazywać różnice między nimi.

2.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne Instytucja certyfikująca zapewnia odpowiednie miejsce do pracy doradcy z kandydatem, umożliwiające prywatność i spokojną, pogłębioną rozmowę.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację “Doradzanie klientowi i sprzedawanie odzieży krótkoseryjnej i luksusowej typu made to measure (MTM)” jest gotowa do samodzielnego działania i współdziałania z innymi w zorganizowanych warunkach. Wykonuje zadania bez instrukcji w zmiennych i przewidywalnych warunkach. Nawiązuje kontakt z klientem w sposób profesjonalny. Odczytuje potrzeby klienta na podstawie otwartej rozmowy. Przedstawia najkorzystniejszą propozycję spośród oferowanych w sklepie bądź salonie odzieży, która jest zgodna z potrzebami klienta dot. rodzaju odzieży i okazji. Proponuje odzież oraz materiały, z której jest bądź będzie wykonany wyrób. Wykonuje pomiary antropometryczne klienta w przypadku doboru odzieży MTM. W sklepie z odzieżą krótkoseryjną oznacza na gotowym wyrobie wymagane poprawki

krawieckie (dla krawca zewnętrznego) uprzednio konsultując zaproponowane zmiany z klientem. Omawia sposoby konserwacji odzieży i parametry prasowania odzieży.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Charakteryzowanie typów odzieży wraz zastosowanymi materiałami i dodatkami krawieckimi

Poziom PRK*

3

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

40

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

1. Identyfikuje typy odzieży

Kryteria weryfikacji*

- wymienia wyroby odzieżowe (damskie, męskie, dziecięce); - omawia przeznaczenie wyrobu odzieżowego pod kątem zastosowania;

Efekt uczenia się

2. Identyfikuje materiały stosowane w odzieżownictwie

Kryteria weryfikacji*

- wymienia materiały występujące w odzieżownictwie; - omawia ich zastosowanie i właściwości;

Efekt uczenia się

3. Identyfikuje dodatki krawieckie

Kryteria weryfikacji*

- wymienia dodatki krawieckie; - omawia przeznaczenie i zasady doboru dodatków do odzieży;

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Obsługa klienta w sklepie z odzieżą krótkoseryjną oraz półmiarową MTM

Poziom PRK*

3

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

110

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

1. Identyfikuje potrzeby klienta i doradza w wyborze odzieży krótkoseryjnej oraz półmiarowej MTM

Kryteria weryfikacji*

- formułuje pytania precyzujące oczekiwania klienta względem wyrobu odzieżowego; - podsumowuje uzyskane od klienta informacje; - identyfikuje figurę klienta; - dokonuje pomiarów antropometrycznych; - proponuje najlepsze rozwiązania tak, aby oczekiwania klienta spotkały się z możliwościami realizacji w przypadku odzieży krótkoseryjnej; - doradza klientowi przy wyborze odzieży półmiarowej z uwzględnieniem odpowiedniej okazji;

Efekt uczenia się

2. Prezentuje ofertę odzieży krótkoseryjnej

Kryteria weryfikacji*

- prezentuje odzież wybraną zgodnie z oczekiwaniem klienta; - ocenia potrzebę wykonania poprawki gotowego wyrobu mierzonego przez klienta, zgodnie z sugestiami klienta, jego budową ciała, linią mody i zasadami obowiązującego dla danego typu odzieży dress-code'u; - decyduje o metodzie poprawki; - nanosi oznaczenia miejsca i zakresu poprawki w sposób czytelny dla krawca wykonującego poprawkę.

Efekt uczenia się

3. Prezentuje ofertę odzieży półmiarowej MTM

Kryteria weryfikacji*

- omawia modele odpowiadające oczekiwaniom klienta; - dokonuje pomiaru antropometrycznego klienta pod wybraną odzież; - prezentuje odpowiednie materiały odpowiadające rodzajowi odzieży, które wybrał klient.

Efekt uczenia się

4. Omawia metody konserwacji oraz obróbki termicznej odzieży

Kryteria weryfikacji*

- odczytuje z metki sposoby konserwacji odzieży i przedstawia zalecaną konserwację w sposób zrozumiały dla klienta; - omawia parametry związane z prasowaniem wyrobu.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

CHIC Warsaw Sp. z o.o.

Minister właściwy*

Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Certyfikat ważny jest bezterminowo.

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia*

341 - Handel hurtowy i detaliczny

Kod PKD*

47.51 - Sprzedaż detaliczna wyrobów tekstylnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie wpłaty
2	ZRK_FKU_Wykwalfikowany doradca klienta w salonie odzieżowym.
3	ZRK_FKU_Wykwalfikowany doradca klienta w salonie odzieżowym.
4	ZRK_FKU_Wykwalfikowany doradca klienta w salonie odzieżowym.



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

CHIC Warsaw Sp. z o.o.
Siedziba i adres: Al. Wilanowska, 273, 02-730 Warszawa
NIP: 5242767759
REGON: 147144305
Numer KRS: 0000518867

Reprezentacja: Agata Zarzycka

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: agata.zarzycka@ciekaweszycie.pl