

VENEDORES/AS (EXCEPTO EN TIENDAS Y ALMACENES)

**OPORTUNIDADES Y RETOS**

EMPLEOS 2020 EN LA CAE

**3.575,4**

PERSONAS TRABAJAN  
EN ESTA OCUPACIÓN

OPORTUNIDADES DE REEMPLAZO

6 DE CADA 10 PERSONAS

Deberán ser reemplazadas



ENTRE

2020 y 2030

COMPETENCIAS CLAVE: LAS 10 MAS DEMANDADAS DE EUROPA



EVOLUCIÓN A FUTURO



EVOLUCIÓN NEGATIVA DEL EMPLEO A FUTURO  
OFERTA Y DEMANDA

Se prevé

DESAJUSTE POR SUPERÁVIT

Entre la oferta y demanda de profesionales



RETOS A FUTURO

- TECNOLOGÍA
- Compra on-line
- DEMANDAS PERSONALIZADAS CONSUMIDORES
- Comercio internacional
- PREOCUPACIÓN POR LA DESCUALIFICACIÓN

TAREAS

- Programar exhibiciones y mostrar artículos para la venta y así informar a los consumidores sobre sus características y modo de uso, además para estimular el interés de compra.
- Dar detalles de mercaderías o servicios y los términos de venta, visitando a clientes y a clientes potenciales de puerta en puerta.
- Realizar listas de posibles clientes y visitarlos para confirmar su compra, viajando desde el establecimiento de venta hasta los clientes, transportando las muestras y mercaderías que se venden.
- Promover la venta de mercaderías, brindar servicios por teléfono o por correo electrónico, siguiendo las instrucciones y listas de contacto.
- Llenar los tanques de los automóviles de combustibles y contenedores de acuerdo al nivel especificado por el consumidor.



¿QUIÉNES SON?

Los trabajos en esta ocupación incluyen la venta y demostración de bienes, por ejemplo puestos en mercados, venta puerta a puerta, o venta telefónica.

**MERCADO LABORAL ACTUAL**



Existen en la CAE 3.575,4 empleos en esta ocupación, el 64% de los mismos ocupados por hombres y un 36% de estos puestos de trabajo ocupados por mujeres.

Se encuentran representados en todas las ramas de actividad pero cerca del 97% de los puestos de trabajo estarían en los sectores de comercio; reparación de vehículos, servicios auxiliares, metalurgia y productos metálicos, telecomunicaciones, actividades recreativas y culturales, otras actividades profesionales, otros servicios, caucho, plásticos y otras no metálicas, y hostelería.

**VENEDORES/AS (EXCEPTO EN TIENDAS Y ALMACENES)**

En cuanto a su distribución por niveles de cualificación, un 15% presenta estudios de Bachiller o menos, un 53% presenta estudios profesionales y el 32% restante presenta estudios universitarios.

Las ramas de conocimiento con mayor peso son, a nivel universitario, lenguas, literatura y humanidades, y ciencias químicas, físicas, geológicas y matemáticas.



**COMPETENCIAS REQUERIDAS**

**COMPETENCIAS MÁS DEMANDADAS EN UE 27**



**COMPETENCIAS MÁS DEMANDADAS EN ESPAÑA**



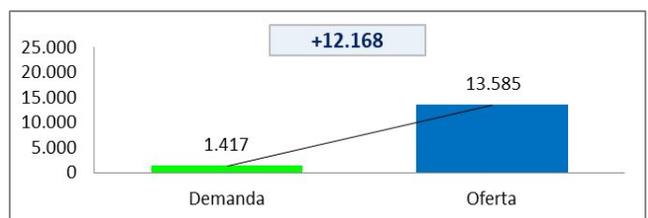
**PROYECCIONES DE EMPLEO**

**PROYECCIONES FUTURELAN**

Las proyecciones de FUTURELAN estiman una evolución positiva a 2030 por expansión de la demanda, con un crecimiento respecto al volumen actual de empleo del -60%. A su vez, las necesidades de replazo van a ser muy importantes, con cerca del 60% de las personas que trabajan actualmente en estas profesiones que se jubilarán en los próximos años.

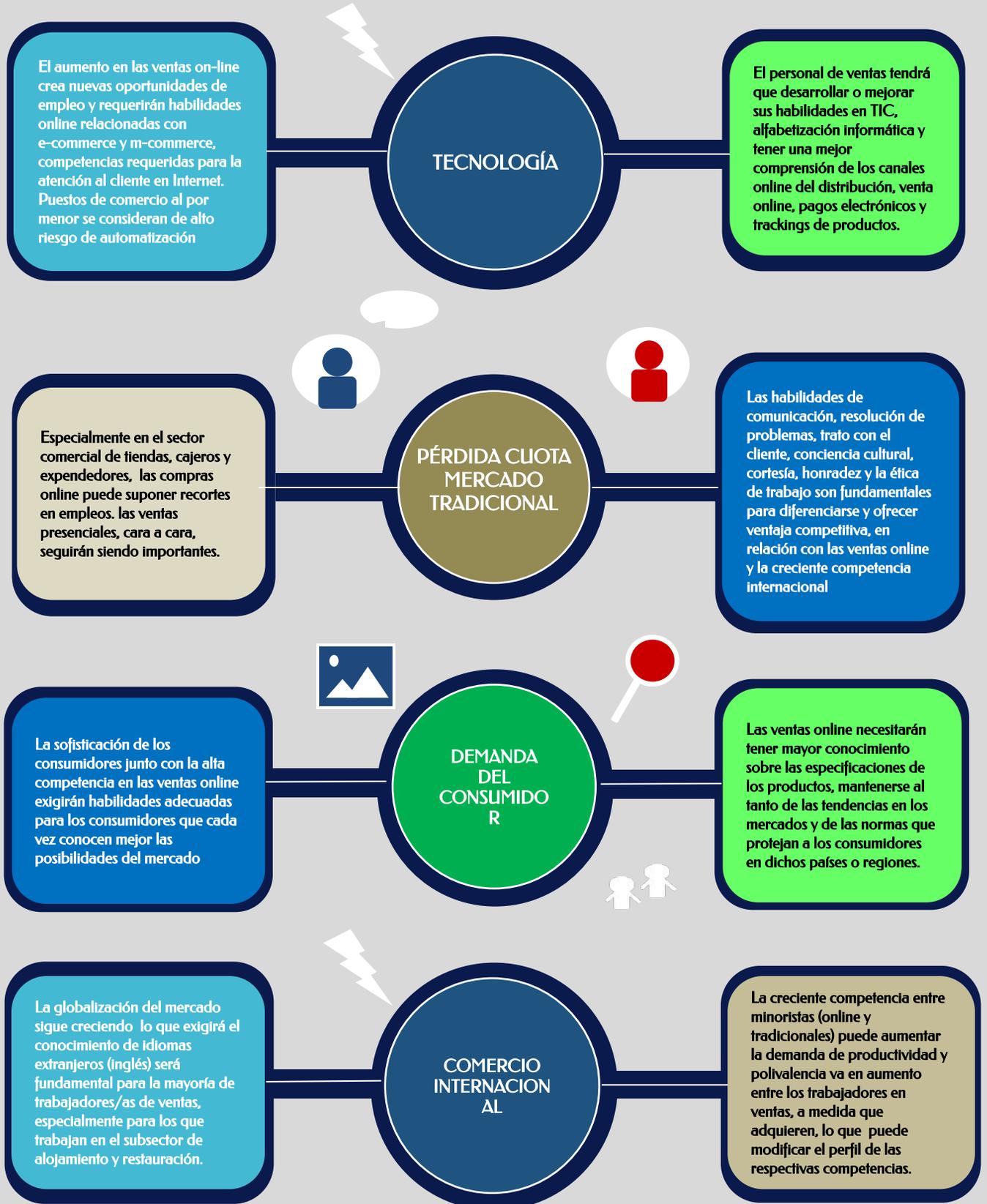
Derivado tanto del crecimiento como de las necesidades de relevo, se estima, que en algo más de una década, se generarán -1.523 oportunidades netas de empleo.

Por otro lado, se estima que la oferta de profesionales en el año 2030 supere la demanda de profesionales con un superávit total en los próximos años de 12.168 personas trabajadoras cualificadas.



VENEDORES/AS (EXCEPTO EN TIENDAS Y ALMACENES)

**FACTORES DE CAMBIO Y COMPETENCIAS A FUTURO**



**VENEDORES/AS (EXCEPTO EN TIENDAS Y ALMACENES)**
**RESPUESTA A ESTOS DESAFÍOS**

Se espera que la proporción de vendedores/as con alta cualificación va a aumentar. El papel de los empleadores/asociaciones sectoriales también es crítico, ya que para mejorar y expandir las habilidades del personal impulsará la productividad y, por tanto, los resultados corporativos.

Las formaciones específicas y los programas de FP serán de gran ayuda, acompañados de la comunicación y los motivos adecuados para seducir a participantes y empleadores. Las empresas familiares y PYMES, particularmente importantes en el comercio minorista, pueden necesitar enfoques de formación a medida y soporte adicional.

También será necesario el desarrollo de programas de readaptación profesional para prevenir y/o evitar la pérdida de habilidades, lo que permite que conserven su valor en el mercado de trabajo. Específicamente para los y las trabajadoras de edad avanzada, serían necesarios cursos en oportunidades de aprendizaje, especialmente en competencias básicas, tales como el inglés, alfabetización informática, comercio electrónico y comercio móvil. Se puede acceder a esta formación para vendedores/as a través del [BUSCADOR DE ESPECIALIDADES FORMATIVAS EN LA WEB DE LANBIDE](#).

Otros programas de apoyo a la mejora de las competencias se desarrollan directamente desde las asociaciones profesionales relacionadas:

- [FMG. FEDERACIÓN MERCANTIL DE GIPUZKOA](#)
- [CECOBI. CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIO DE BIZKAIA](#)
- [EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS DE COMERCIO Y SERVICIOS DE ÁLAVA](#)
- [BIZKAIDENDAK](#)
- [DENDARTEAN. AGRUPACIÓN DE COMERCIO DE GIPUZKOA](#)

**REFERENCIAS Y LINKS DE INTERÉS**

- [1] La era de la información: economía, sociedad y cultura. LA SOCIEDAD RED. Manuel Castells
- [2] Anne Lise Kjaer. Imaginar el futuro. A la vanguardia de un mundo cambiante. Tendencias de consumo para el futuro. 2013
- [3] KENNEY M. y ZYSMAN J. (2015). Choosing a Future in the Platform Economy: The Implications and Consequences of Digital Platforms. Kauffman Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Discussion Paper. Junio 2015.
- [4] Las tendencias del consumo y del consumidor en el siglo XXI (2014). Ministerio de Sanidad y Consumo e Instituto Nacional del Consumo
- [5] Díaz, M. T., Vicente, A. (2011). Los jóvenes como consumidores en la era digital. Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado.