

MUNKAADÓI INTERJÚ A  
**FODRÁSZCIKK KERESKEDŐ**

FOGLALKOZÁSRÓL

*Mindenkinek azt tanítom – sokan töltötték nálam a gyakorlatukat – alázat nélkül nem megy, mert a „vevő az Úr”.*

**Az interjút adta:** Mikola Judit - fodrászkellék bolt tulajdonos, kereskedő

**Cég profilja:** kereskedelem

**Szektor:** versenyszféra

**Dolgozók száma:** 4 fő

**Munkakörben dolgozók száma:** 2 fő

**Nemi arány a munkakörben:** 50 % nő, 50 % férfi

**Életkori átlag a munkakörben:** 35 év

**1. Mióta tevékenykedik ezen a területen?**

**Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?**

Szabolcs megyében mi voltunk az első fodrászcikk kereskedők 24 éve. Illatszert tanultam, de mikor elkezdtem dolgozni ilyen területen céges szinten, egy kullancscsípés miatt leszálalékoltak és mikor felépültem, az illatszerrel és fodrászcikkkel kezdtem foglalkozni mint vállalkozó.

**2. Mivel foglalkozik és hogy épül fel cégük?**

**Hányan dolgoznak a szakmában Önöknél?**

4-en csináljuk összesen, van egy illatszerboltunk, egy illatszer nagykereskedésünk, és egy fodrászcikk üzletünk és ezeknek a folyamatos feltöltése, vevők kiszolgálása a cél. 2 fő fodrászkellékekhez értő ember van nálunk jelenleg.

**3. Milyen módszereket használnak a fodrászcikk kereskedő kiválasztása során?**

**Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?**

Érettségi kell csupán, aztán majd a rutint mellettem megtanulják.

**4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben?**

**Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?**

Nem, sajnos mert teljes embert kívánó munkakör ez. Érzem én is a hátrányát saját bőrömmön leszázalékoltként.

**5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele?**

**Mi lehet ennek az oka?**

10 év után most ment el egy dolgozónk, de a többiek stabilak. Nálunk eleve nem dívik egy családi vállalkozásnál, hogy nagy legyen a fluktuáció.

**6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályán?**

**Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?**

Mindenkinek azt tanítom – sokan töltötték nálam a gyakorlatukat – alázat nélkül nem megy, mert a „vevő az Úr”. Nekem ez az ars poeticám. Megbeszélünk mindent, és ha valaki úgy beszél a vevővel ahogy nem kéne, azt is jelzem.

**7. Van-e tipikus karrierút a fodrászcikk kereskedő pályán?**

**Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?**

Nincs, maximum ha az önálló vállalkozást nem tekintjük annak. Továbblépési lehetőség nem igazán van, a vendégkör megtartása a mindennapos és hosszútávú cél is. (lányom, a gyógytornász szakmáját hagyta ott, mert ez a vállalkozás jobban megy)

**8. Mi várható a jövőben ezen a területen?**

**Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?**

A szakma hígult, de sajnos a frizurára annyit nem költenek mint régen. A fodrászok emeltek sokat az árukon mikor csökkent a vendégkör – hibásan – mert így bár mi jobban jártunk, hogy sokan maguknak vásárolják pl. a hajfestéket és befestik otthon, ez néha az igényesség rovására megy.