

PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI



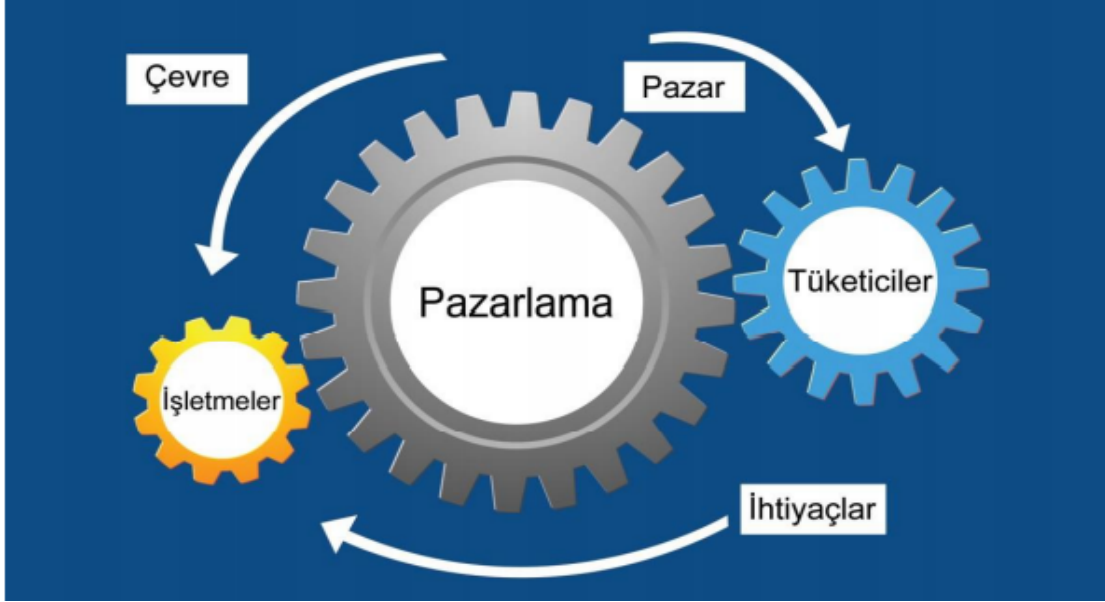
Günümüzde hızla gelişen teknoloji ile birlikte pazarlama ve perakende tüm sektörler için vazgeçilemez bir faaliyet alanı hâline gelmiştir.

Bu alanda yer alan meslekler de hızlı bir şekilde gelişmeye ve değişmeye devam etmektedir.

Pazarlama: Bireylerin ve grupların istek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla bir değer arz eden/içeren malların yaratılması, sunulması ve diğerleriyle (değer arz eden mal ve hizmetlerle) mübadelesini içeren sosyal ve yönetsel bir süreçtir.



Pazarlama ve perakende, satış işlemlerini yürütme, stok faaliyetlerini yapma ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme, mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleme, sigorta poliçesi satma, hasar takip işlemleri yapma, alım, satım, kiralama ve emlak ile ilgili aracılık işleri yapma, satış işlemlerini yürütme, stok kontrolleri, reyon düzeni, gıda hijyeni uygulayarak müşteri beklentilerini karşılama ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen alandır.



ALANIN ALTINDA YER ALAN MESLEK DALLARI

- Satış Danışmanlığı
- Sigortacılık

SATIŞ DANIŞMANLIĞI

İş organizasyonu yapan, satış öncesi hazırlık yapan, müşterilerle görüşerek satış işlemlerini takip eden, satış sonrası işlemleri kontrol eden, bir sonraki güne hazırlık yapan nitelikli kişidir.

Görevleri

- İş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili yönetmeliklere uymak.
- İş organizasyonu yapmak.
- İşletmenin ihtiyacı olan mal ve hizmetin piyasa araştırmasını yapmak.
- İşletmeye alınan ürünlerin depoya teslim edilmesini sağlamak.
- İhtiyaçlar ve stoklar konusunda bilgi almak.
- Satın alınacak mal ve hizmetlerin miktarını ve kalitesini, maliyetini, teslim tarihlerini ve diğer sözleşme şartlarını araştırmak.
- İşletmenin depoladığı ürünlerin özelliklerini bilmek.

- Depodan istenilen malları sayarak zamanında teslim etmek.
- Ürünün stok kontrolünü ve takibini yapmak.
- Satılacak malları türlerine göre sınıflandırmak.
- Ayıplı veya kullanılamaz durumdaki malları sınıflandırmak, ilgili birimlere göndermek.
- Satışa sunulacak malları teslim almak, kayıtlarını tutmak.
- Müşteriyi psikolojik olarak etkilemeye çalışmak, onu satın almaya teşvik etmek.
- Satılan malların fatura veya fişini düzenlemek.
- Günlük satılan malların dökümünü yapmak ve satış cirosunu hesaplamak.
- Müşteri ihtiyaçlarını saptamak.
- Yeniliklerden müşterileri haberdar etmek.
- Bilgi alışverişi için diğer satış elamanları ile toplantı yapmak.
- Ürünü tanıtıcı materyalleri müşteriye götürmek.
- Müşterileri ürünü satın almaya yönlendirmek.
- Ürünün kullanımı ödeme şartları ve sevkiyatı konusunda müşteriyi bilgilendirmek.
- Mesleki gelişim ile ilgili faaliyetleri yürütmek.

SİGORTACILIK

Mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleyip sigorta poliçesi üreten, hasar takip işlemleri yapabilen, sorumlu nitelikli kişidir.

Görevleri

- İş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili yönetmeliklere uymak.
- İş organizasyonu yapmak.
- Gelen başvuruları teslim almak.
- Başvuruları bilgisayara yüklemek.
- Teklif hazırlayarak müşteriye sunmak.
- Müşteriyle teklif konusunda karşılıklı görüşmek.
- Poliçeyi müşterinin isteği doğrultusunda hazırlamak.
- Ofiste yapılan poliçeleri incelemek.
- Ödemelerin yapılıp yapılmadığını kontrol etmek.
- Bölgeden gelen bilgilerle kendi bilgilerini karşılaştırmak.
- Uyuşmazlıkları bölgeye bildirmek.
- Yapılacak sigorta konusunda müşteriye bilgi vermek.
- Satış öncesi hazırlık işlemlerini yapmak.
- Satış işlemlerini yapmak.
- Satış sonrası işlemleri yürütmek.
- Poliçenin parasını sigortalıdan tahsil etmek.
- Yapılan tahsilattan devlet kesintilerini ödemek.
- Acentenin komisyonunu tahsilâtın içinden almak.
- Kalan parayı şirkete ödemek.
- Hasar ihbarını almak.
- Sigortalıyı hasarla ilgili olarak yönlendirmek.

- Sigorta şirketine ihbarı iletmek.
- Tahsilatı kontrol etmek.
- Sigorta şirketinden eksperin atanmasını sağlamak.
- Sigortalının hasarla ilgili gerekli evrakların hazırlanıp ekspere ulaşmasının takip etmek.
- Eksperin hasarla ilgili raporunu yazıp sigorta şirketine ulaştırılmasını sağlamak.
- Hasarın ödenmesini takip etmek.
- Mesleki gelişim ile ilgili faaliyetleri yürütmek.

MESLEK ELEMANLARINDA ARANAN ÖZELLİKLER

Aşağıda belirtilen özellikler belirlenen meslekler ile ilgili ortak özelliklerdir. Ancak her meslek kendine özgü özel şartlara ve özelliklere sahiptir.

- Özgüvene sahip olmak.
- Sistem analizi ve değerlendirme becerilerine sahip olmak.
- Sürekli öğrenebilen (işte öğrenmeye hazır) olmak.
- Kritik düşünebilmek.
- Yaşam boyu öğrenmeyi anlamak.
- Tasarımcı düşünme becerisi yüksek olmak.
- Yaratıcı ve inovatif düşünebilmek.
- Problemlere sistematik yaklaşabilmek.
- İraksal düşünmek (farklı bakış açıları geliştirmek).
- Analitik düşünmek.
- Sistematik düşünmek.
- Piyasa araştırması yapma yeteneğine sahip olmak.
- Temsil yeteneğine sahip olmak.
- Sabırlı olmak.
- Mal ve hizmetlerin özelliklerini çok iyi bilmek.
- İşletmenin ilkelerini bilmek ve benimsemek.
- Güler yüzlü olmak.
- Dikkat yeteneğine sahip olmak.
- İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek.
- Girişken olmak.
- Sorumluluk sahibi olmak.
- Bilgisayar kullanabilmek.
- Bilgisayar programlarını bilmek.
- Beraber çalışmayı, iş birliği yapmayı önemsemek.
- Dikkatli ve soğukkanlı olmak.
- Başkalarını dinleyebilmek.
- Yazar kasa, post makinelerini vb. kullanmak.

EĞİTİM VE KARIYER İMKANLARI

Meslek lisesinden sonra “Yüksek Öğretim Kurumları Sınavında başarılı olanlar, lisans programlarına ya da Mesleki ve Teknik Ortaöğretim Kurumu pazarlama ve perakende alanı mezunlarının ek puanları ile yerleşebilecekleri Ön Lisans programlarına devam edebilirler.

Pazarlama ve perakende bölümü Mesleki ve Teknik Ortaöğretim Kurumu Mezunlarının Ek Puanları ile Yerleşebilecekleri Ön Lisans Programları

- Bankacılık ve Sigortacılık
- Çağrı Merkezi Hizmetleri
- Deniz Brokerliği
- Deniz ve Liman İşletmeciliği
- Dış Ticaret
- Dijital Medya ve Pazarlama
- Emlak ve Emlak Yönetimi
- Enerji Tesisleri İşletmeciliği
- İnsan Kaynakları Yönetimi
- Kooperatifçilik
- Lojistik
- Menkul Kıymetler ve Sermaye Piyasası
- Moda Yönetimi
- Muhasebe ve Vergi Uygulamaları
- Pazarlama
- Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi
- Posta Hizmetleri
- Reklamcılık
- Sağlık Kurumları İşletmeciliği
- Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri
- Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği
- Sosyal Güvenlik
- Tarımsal İşletmecilik
- Tarımsal Ürünler Muhafaza ve Depolama Teknolojisi
- Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama
- Turizm ve Otel İşletmeciliği
- Turizm ve Seyahat Hizmetleri
- Uçuş Harekat Yöneticiliği

**Pazarlama ve perakende bölümü öğrencilerinin tercih edebileceği
4 yıllık lisans programları**

- Bankacılık
- Bankacılık ve finans
- Bankacılık ve sigortacılık
- Havacılık yönetimi
- İşletme bilgi yönetimi
- Aktüerya
- Pazarlama
- Sigortacılık ve risk yönetimi
- Uluslararası ticaret ve lojistik
- Gayrimenkul geliştirme ve yönetimi
- Sigortacılık
- Uluslararası finans
- Sigortacılık ve Aktüerya Bilimleri

**Not: Ek puan ile gidilebilecek alanların tamamı için YÖK sayfasındaki Tablo 6C'yi
inceleyebilirsiniz. Aşağıdaki linki tıklayınız!!!**

YÖK TABLO 6C

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2019/YKS/EK/tabloC_03092019.pdf

**Pazarlama ve Perakende alanından mezun olan öğrenciler,
seçtikleri dal/meslekte kazandıkları yeterlikler doğrultusunda;**

- Tüm sektörlerin satış birimlerinde ve depolarında,
- Sigorta şirketlerinde ve acentelerinde,
- Pazar araştırmacısı(analist) olarak,
- Marka/ürün müdürü olarak,
- PR sorumlusu olarak (Halkla İlişkiler faaliyetlerinde)
- Emlak şirketlerinde ve acentelerinde,
- Dijital pazarlamacı olarak
- Bankacı ve finansçı olarak,
- Sivil havacılık kabin hizmetlerinde,
- Moda yönetiminde,
- İnsan kaynakları yönetiminde,
- İşletme yönetiminde,
- Turizm ve otel işletmelerinde,
- **Hem kamu sektöründe, hem özel sektörde iş bulabilirler.**

PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI TANITIM VİDEOSUNU İZLEMELİK İÇİN LİNKİ TIKLAYINIZ!!

https://www.instagram.com/tv/CFI6WHkim6g/?utm_medium=share_sheet