

PAZARLAMA VE PERAKENDE BÖLÜMÜ

Pazarlama, ürünün üretim öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası faaliyetlerini içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir.

Genelde tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiyede de işletmeler pazarlamaya önem vermemiş, onun yerine daha çok üretimle ilgilenmişlerdir. Ancak son zamanlarda bu durum değişmekte olup büyük işletmeler yavaş yavaş modern pazarlama tekniklerini uygulamaya başlamıştır.

Pazarlama kavramında pazarlama faaliyetleri, daha üretim yapılmadan önce başlar. Üretim öncesi başlayan pazarlama faaliyetleri üretim yapılırken ve satıştan sonra da, satış sonrası hizmetler şeklinde devam eder. Bütün işletmelerin ana hedefi kâr sağlamaktır. Bununla gerçekleşmesi için iyi bir pazarlama ve perakende faaliyetinin olması gerekmektedir. İyi bir pazarlama ve perakende satış faaliyeti de istenen nitelikli satış elemanlarıyla gerçekleştirilmektedir.

Gelecekte ayakta kalabilecek ve faaliyetini sürdürebilecek işletmeler pazarlama ve perakende satış ağını iyi kurabilen işletmeler olacaktır. Bu da yeterli eğitim almış elemanlarla olacağından, bu alanda büyük bir istihdam oluşmaktadır. Her işletme pazarlama yapacağı için, bu alanda eğitim görmüş elemanların iş imkânı oldukça fazladır.

ALANIN ALTINDA YER ALAN MESLEKLER

- 1-Satış Elemanlığı
- 2- Sigortacılık
- 3-Emlak komisyonculuğu

SATIŞ ELEMANI

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.
- * Depoya gelen malları sayarak teslim almak.
- * 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 elemanları ile toplantı yapmak.
- * Ürünü tanıtıcı materyalleri müşteriye götürmek.

SİGORTACI

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 girmek.
- * 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 iletme.

EMLAK KOMİSYONCUSU

Emlak, alım -satım, kiralama ve vb. aracılık işleri yapmak için gerekli yeterlikleri kazanmış nitelikli kişidir.

Görevleri

- * İş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili yönetmeliklere uymak.
- * İş organizasyonu yapmak.
- * Müşteri temsilcisi ve yardımcı elemanların iş dağılımı.
- * Yayınların emlak ilanı sayfalarının incelenmesi.
- * Müşteri portföyünde arz, talep yönünden değerlendirmek.
- * Emlak kayıtlarını bilgisayar ortamında güncelleştirilmek.
- * Taşınmazın pazarlanmak üzere hazır duruma getirilmesinin sağlanması.
- * Taşınmazda oturan varsa göstermek için randevuların alınması, pazarlama stratejisinin hazırlanması..
- * Diğer emlak komisyoncularıyla ortak çalışmaların yürütülmesi.
- * Tarafları bir araya getirmek.
- * Tapu işlerine ilişkin randevuları alıp işlerin takip edilmesi.
- * Satış yapmak.
- * Pazarlama yapmak.
- * İpotek işlemlerini yapmak.
- * Kat irtifakı yapmak.
- * Kat mülkiyeti kurma, ifraz ve tevhit işlemlerini yapmak.
- * Trampa işlemlerini yapmak.
- * Cins değişikliği yapmak.
- * Hibe (bağışlama) yapmak.
- * Taksim (paylaşım) işlemlerini yapmak.
- * Aplikasyon işlemlerini yapmak.
- * Harita ve belediyelerden bölge imar planı çıkarmak.
- * Vergi muafiyeti belgesini almak.
- * Veraset vergi dairelerinden ilişik kesme veya temiz kağıdı almak.
- * Emlak beyannamesi düzenlemek.
- * Noterden satış vaadi sözleşmesi yapmak.

Çalışma Ortamı Ve Koşulları

Bu mesleklerde çalışan kişiler işletmenin faaliyet gösterdiği çeşitli bölgelerde bulunan ofislerde sabit, açık mekânlarda aktif olarak çalışabilecekleri gibi bölgeler arası seyahatlerde otomobil kullanmaları gerekmektedir. Çalışma ortamında sürekli insanlarla diyalog hâlinde olacaklarından, insan sevgisi, diyalog, hoşgörü ve sabırlı olmak gibi kişilik özelliklerine sahip olunması gerekir, ayrıca bilgisayar, faks, telefon gibi araçları kullanabilmelidirler.

İş Bulma İmkanları

Bu meslek görevlileri hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler. Özellikle özel sektörde iş alanı daha geniştir. Seyahati gerektiren işlerde sürücü belgeli erkek elamanlar daha avantajlı durumda olup, ofis ortamında yabancı dil bilen, bilgisayar kullanabilen bayan elamanlar tercih sebebidir.

Eğitim ve Kariyer İmkanları

Meslek eğitimi lise düzeyinde Anadolu ticaret ve ticaret meslek liselerinde verilmektedir. Bu okullardan mezun olanlar Meslek yüksek okullarının ilgili bölümlerine sınavsız geçiş yaparak ön lisans düzeyinde eğitim alırlar. Ön lisans programını tamamlayanlar ÖSYM tarafından yapılan dikey geçiş sınavında başarılı oldukları takdirde alanları ile ilgili lisans programlarına geçebilirler. Lise eğitiminden sonra ÖSYM'nin yapacağı sınav neticesinde başarılı olanlar lisans düzeyinde eğitim de alabilirler.