

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 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.



Pazarlama, ürünün üretim öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası faaliyetlerini içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir. Bütün işletmelerde amaç kâr sağlamak olduğuna göre bu amacın gerçekleşmesi iyi bir pazarlama ve perakende faaliyetine bağlı olmaktadır.

Alanın Altında Yer Alan Dallar

1. Satış Elemanı,
2. Sigortacılık,
3. Emlak Komisyonculuğu dallarında eğitim verilmektedir.



Eğitim ve Kariyer İmkânları

Meslek lisesinden sonra “Yükseköğretime Geçiş Sınavı”nda başarılı olanlar, lisans programlarına ya da meslek yüksekokullarının ilgili bölümlerine devam edebilirler.

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

- Tüm sektörlerin satış birimlerinde ve depolarında,
- Sigorta şirketlerinde ve acentelerinde,
- Emlak şirketlerinde ve acentelerinde,
- Tüm gıda sektörlerinin satış birimlerinde ve depolarında vb. yerlerde çalışabilirler.

Bu meslek görevlileri hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler. Özellikle özel sektörde iş alanı daha geniştir.

Seyahati gerektiren işlerde sürücü belgeli erkek elemanlar daha avantajlı durumda olup ofis ortamında yabancı dil bilen, bilgisayar kullanabilen bayan elemanlar da tercih sebebidir.