

PAZARLAMA PERAKENDE ALANI

ALANIN MEVCUT DURUMU VE GELECEĐİ

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

Genelde tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de 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. Bununda gerçekleşmesi için iyi bir pazarlama ve perakende faaliyetinin olması gerekmektedir. İyi bir pazarlama ve perakende satış faaliyeti de istenen nitelikli satış elemanlarıyla gerçekleşmektedir.

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.

Pazarlama Perakende Alanı altında şu dallar bulunmaktadır:

Satış Elemanlığı

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.

Malları raflara yerleştirmek, vitrin düzenlenmesine yardımcı olmak.

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.

Raflardaki malların durumunu kontrol etmek.

Müşteri ihtiyaçlarını saptamak.

Yeniliklerden müşterileri haberdar etmek.

Bilgi alışverişi için diğer satış elemanları ile toplantı yapmak.

Ürünü tanıtıcı materyalleri müşteriye götürmek.

Müşterileri ürünü satın almaya yönlendirmek.

Ürünün kullanımı ödeme şartları ve fiyatı konusunda müşteriyi bilgilendirmek.

Mesleki gelişim ile ilgili faaliyetleri yürütmek.

Meslek Elemanında Aranılan Özellikler

Özgüvene sahip olmak.

Piyasa araştırması yapma yeteneğine sahip olmak.

Satın alacağı mal ve hizmetlerin uygun olanını bulabilme yeteneğine sahip olmak.

Temsil yeteneğine sahip olmak.

Türkçeyi iyi konuşabilmek.

Sabırlı olmak.

Mal ve hizmetlerin özelliklerini çok iyi bilmek.

İşletmenin ilkelerini bilmek ve benimsemek.

Güler yüzlü olmak.

Uzun süre ayakta durabilmek.

Dikkat yeteneğine sahip olmak.

İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek.

Girişken olmak.

Sorumluluk sahibi olmak.

Dış görünüşüne önem vermek.

Hareketli bir yaşamı sevmek.

Seyahate engel bir hâli olmamak.

Bilgisayar kullanabilmek.

Depo koşullarında çalışabilecek yeterlilikte olmak.

Ürünlerin sınıflandırmasını yapabilmek.

İknadan ve başkalarını etkilemekten hoşlanmak.

Kapalı ortamlarda çalışmayı sevmek.

Zengin sözcük bilgisine sahip olmak.

Düşüncelerini rahatlıkla ifade edebilmek.

Berber çalışmayı, iş birliği yapmayı önemsemek.

Dikkatli ve soğukkanlı olmak.

Aileden uzak kalabilmek.

Başkalarını dinleyebilmek.

Kendisiyle barışık olabilmek.

Yazar kasa, post makinelerini vb. kullanmak.

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 yüksekokullarının 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.