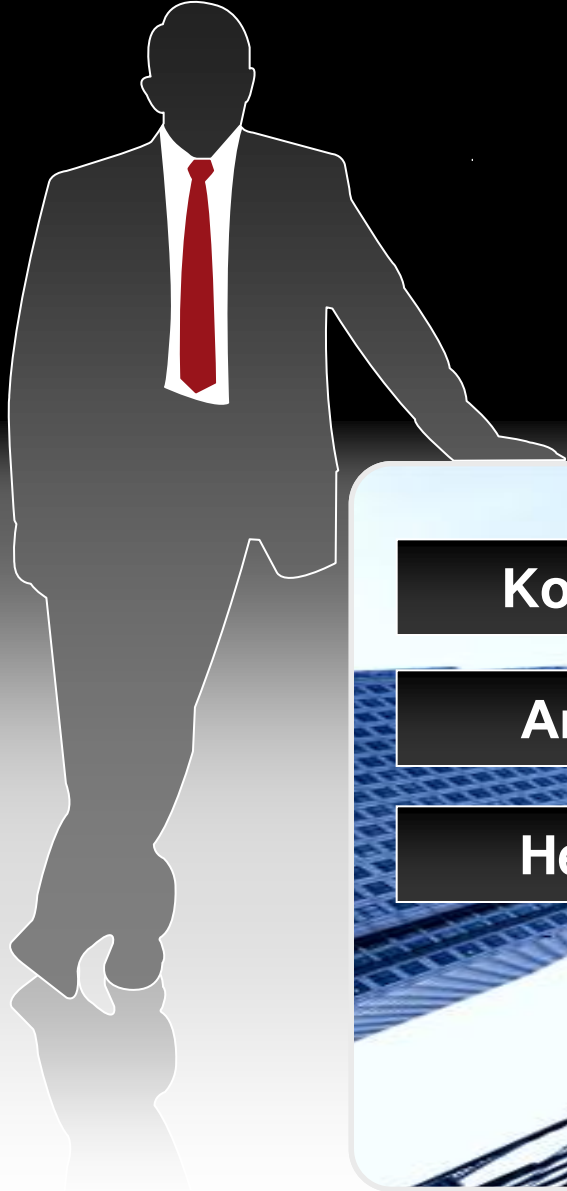




Pazarlama ve Perakende

Germiyan Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

Konusu

Pazarlama ve Perakende

Amacı

Pazarlama ve Perakende Alanını Tanıtmak

Hedefi

Pazarlama ve Perakende Alanı
ile ilgili öğrencilere somut bilgiler vermek



Pazarlama

Pazarlama ve Perakende
Nedir?

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 her şeydir ve her şey pazarlamadır."

Regis McKenna



Bilişim Teknolojileri (Alan / Dal)

Pazarlama ve perakende

Pazarlama ve perakende alanı altında yer alan satış elemanlığı, sigortacılık, emlak komisyonculuğu, gıda satış elemanlığı dallarının yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen alandır.

Pazarlama ve Perakende Alanı

Satış Danışmanlığı Dalı



Sigortacılık Dalı





Pazarlama ve Perakende

Satış Danışmanlığı Dalı

Satış elemanlığının gerektirdiği satış işlemlerini yürütme, stok faaliyetlerini yapma ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen daldır. Mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır.

Satış Danışmanlığı (AMP)

9	Mesleki Gelişim Atölyesi	Pazarlama İlkeleri		
	Tüketici Davranışları		Ofis Uygulamaları	
10	Satış Teknikleri		Mesleki Matematik	Temel Hukuk
	Perakendecilik		Satışta İletişim Teknikleri	
11	Perakende Paket Programları		Ürün bilgisi	Pazarlama Mevzuatı
	Perakende Matematiği		Seçmeli Meslek Dersleri	Mağaza Atmosferi ve Görsellik
12	Seçmeli Meslek Dersleri		Seçmeli Dersler	
	İşletmelerde Beceri Eğitimi			



Pazarlama ve Perakende

Sigortacılık Dalı

Sigortacılığın gerektirdiği, mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleme, sigorta poliçesi satma, hasar takip işlemleri yapma yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen daldır. Sigortacılık mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır.

Sigortacılık (AMP)

9	Mesleki Gelişim Atölyesi	Pazarlama İlkeleri	
	Tüketici Davranışları	Ofis Uygulamaları	
10	Temel Sigortacılık	Mesleki Matematik	Temel Hukuk
	Sigortacılıkta Hizmet Pazarlaması	Satışta İletişim Teknikleri	
11	Risk ve Hasar Yönetimi	Can sigortaları ve BES	Sigorta Paket Programları
	Sigorta Hukuku	Seçmeli Meslek Dersleri	Hayat Dışı Sigortalar
12	Seçmeli Meslek Dersleri	Seçmeli Dersler	
	İşletmelerde Beceri Eğitimi		



Pazarlama ve Perakende Alanı Atölyelerimiz

PP01

Pazarlama ve Perakende Atölyesi





Pazarlama ve Perakende Alanı

Ticaret Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Mezunlarına Verilen Haklar ve Düzenlenen Belgeler

Düzenlenen Belgeler

1

Anadolu Meslek Program türünün ilgili alan ve dalında diploma (MTAL)

2

İşyeri açma belgesi

3

Ustaöğreticilik belgesi

4

EUROPASS belgesi

5

Aldığı ve başardığı modülleri, dersleri ve kredileri gösteren belge

6

Alana özgü Sertifika belgesi (Emlakçılık ve E-ticaret Sertifikaları)



Pazarlama ve Perakende Alanı

Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Mezunlarına Verilen Haklar ve Düzenlenen Belgeler

Düzenlenen Belgeler





Pazarlama ve Perakende

Öğrenci kazanımları

Programın sonunda seçtiği dala/mesleğe yönelik olarak öğrenci;

- Genel kültüre yönelik bilgi ve becerileri kazanacaktır.**
- Ulusal ve uluslararası iş gücünden beklenen temel yeterlikleri kazanacaktır.**
- Alanın altında yer alan dallara ait temel yeterliklerine sahip olacaktır.**
- Dalın/mesleğin gerektirdiği bilgi ve becerileri kazanacaktır.**
- Dalın/mesleğin gerektirdiği özel mesleki yeterlikleri kazanacaktır.**



Pazarlama ve Perakende İstihdam Alanları

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.

Pazarlama ve Perakende Alanı

Çalışma Hayatı ve İş İmkanları

Bölüm mezunları;

Hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler.

Özellikle özel sektörde iş alanı daha geniştir.

Pazarlama her sektörün vazgeçilmezi olduğu için yüksek öğretim tamamlamadan iş imkanı olan bir bölümdür.

Türkiye İş Kurumu'nun, 2019 Türkiye iş gücü araştırmasında PAZARLAMA sektörünün açık iş gücünün 86 bin olduğunu, ayrıca iş ilan sitelerinde de %220 oranında PAZARLAMA iş ilanlarında artış olduğu görülmektedir.

Bu rakamlar da Pazarlama ve Perakende sektöründe istihdamın çok yüksek olduğunu göstermektedir.



Pazarlama ve Perakende

Eğitim ve Kariyer



Ön Lisans Programları (Ek Puanlı)

Bankacılık ve Sigortacılık
Çağrı Merkezi Hizmetleri
Deniz ve Liman işletmeciliği
Dış Ticaret
Emlak ve Emlak Yönetimi
Enerji Tesisleri işletmeciliği
Hava Lojistiği
İnsan Kaynakları Yönetimi
Lojistik
Marina işletme
Marina ve Yat işletmeciliği
Marka iletişimi
Menkul Kıymetler ve Sermaye Piyasası
Moda Yönetimi



Ön Lisans Programları (Ek Puanlı)

Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi
Posta Hizmetleri
Sağlık Kurumları işletmeciliği
Sivil Hava Ulaştırma işletmeciliği
Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri
Sosyal Güvenlik
Tarımsal Ürünler Muhafaza ve Depolama Teknolojisi
Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama
Turizm ve Otel işletmeciliği
Uçuş Harekât Yöneticiliği





Pazarlama ve Perakende Eğitim ve Kariyer

Lisans Programları

Aktüerya(YO)
Bankacılık (YO)
Bankacılık ve Finans (YO)
Bankacılık ve Finansman (YO)
Bankacılık ve Sigortacılık (YO)
Gayrimenkul ve Varlık Değerleme (YO)
Havacılık Yönetimi (YO)
İşletme Bilgi Yönetimi (YO)
Sermaye Piyasaları ve Portföy Yönetimi (YO)
Sigortacılık (YO)
Sigortacılık ve Risk Yönetimi (YO)
Ulaştırma ve Lojistik Yönetimi (YO)
Uluslararası Finans ve Bankacılık (YO)



Lisans Programları

Uluslararası Perakende Yönetimi (YO)
Uluslararası Ticaret ve Lojistik (YO)
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi (YO)
Uluslararası Ticaret, Lojistik ve İşletmecilik (YO)

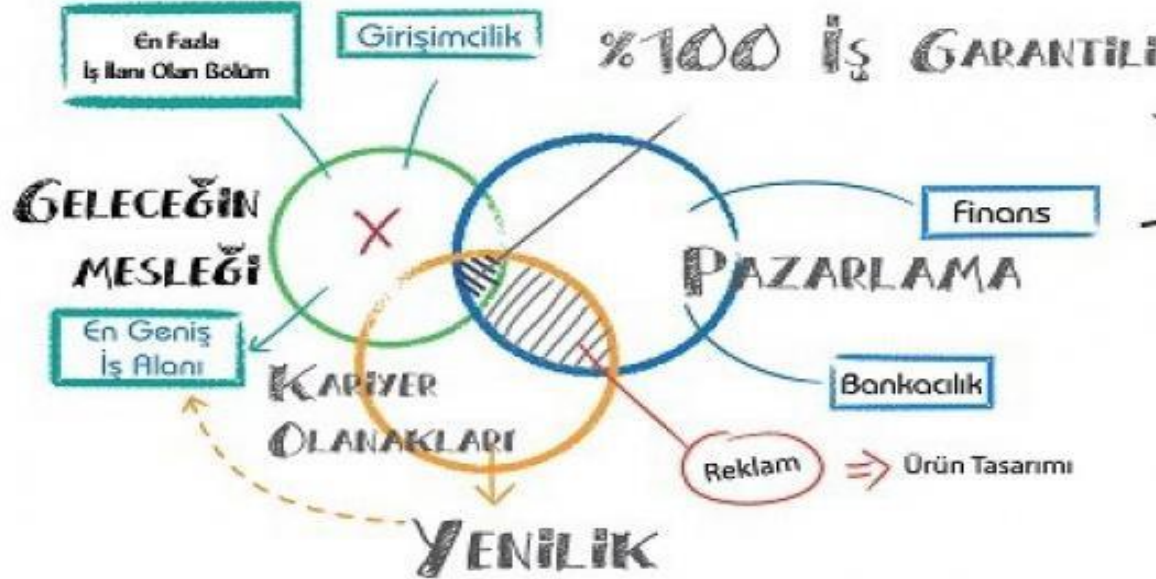




Pazarlama ve Perakende Alanı

İş ve Ücret

NEDEN PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI?





Pazarlama ve Perakende

Kütahya DPÜ Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu ile İş Birliği Protokolü



Galaxy S22



Pazarlama ve Perakende

Enes Emlak-Teknik Gezi





Pazarlama ve Perakende

İgalar Giyim-Teknik Gezi





Pazarlama ve Perakende

Boyner AVM – Teknik Gezi

