

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

TANIM

Son kullanıcılara satış amaçlı teşhirin yapıldığı yerde fiziksel olarak bulunan ve ilgili birimin yönetimi için her türlü faaliyetin (personelin çalışmasını organize, takip etmek, vb.) gerçekleştirilmesini sağlayan, denetleyen ve iyileştiren kişidir.

A- GÖREVLER

İş süreçlerinde, iş sağlığı ve güvenliği kurallarına, çevre koruma düzenlemelerine, mesleğin verimlilik ve kalite gerekliliklerine uygun olarak;

- İş organizasyonu yapar,
- Çalışılan işyerinde mağaza içi çalışan destek elemanların yönetimini yapmak,
- Ürünlerin stok seviyelerini kontrol ederek ve raporlaştırır,
- Müşterinin şikayet, soru ve önerileri ile ilgilenir,
- Müşterilerin isteklerine göre ürün kalite ve türlerinin geliştirilmesi için üretim birimlerine önerilerde bulunur,
- Çalıştığı işyerinde üretilen veya satışı kararlaştırılan malların niteliklerini belirler ve sınıflandırır,
- Satış istatistiklerini çözümleyerek satışların artırılması için gereken önlemlerin alınmasını sağlar,
- Mağaza içi güvenliğin sağlanması ile ilgili standartları belirler.
- Reyonlardaki personel arasında iş bölümü yapar ve çalışmalarını kontrol eder,
- Müşteri ile olan münasebetlerde çıkan anlaşmazlıkları çözmeye çalışır, mağazanın düzen ve intizamını sağlar,
- Satış reyonlarını gezerek azalan malların yerine yenilerinin konması için görevlilere talimat verir.
- Mesleki gelişim faaliyetlerinde bulunur.

KULLANILAN ALET VE MALZEMELER

- Bilgisayar,
- Çeşitli tipte hesap makineleri,
- Kırtasiye malzemeleri,
- Faks teleks, telefon,
- Barcode okuyucusu,
- Transpalet,

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Perakende Satış ve Mağaza Yöneticisi olmak isteyenlerin;

- Ekonomi, işletme, psikoloji, ticaret hukuku, muhasebe konularına ilgi duyan,
 - İş ve ticaret hayatını, insanlarla işbirliği yapmayı ve insanlarla iletişim kurmayı seven,
 - Düşüncelerini sözel olarak başkalarına aktarabilen ve ikna edebilen,
 - Sabırlı, eleştiriye açık, hoşgörülü, empati kuran,
 - Sorumluluk duygusu yüksek,
 - Olaylar karşısında sakin çabuk ve doğru karar alabilen,
 - Ayrıntıya önem veren, araştırmayı seven,
 - Planlama ve bunu uygulama özelliği taşıyan,
- kişiler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Perakende satış ve mağaza yönetimi elemanı, çalışırken personel ve müşterilerle iletişim halindedir. Mağaza içerisinde ve ofis ortamında çalışabilmektedirler. Bilgisayar başında çalışmaya bağlı kas ve omurilik rahatsızlıkları, aşırı ayakta kalmaya bağlı oluşabilecek eklem ağrıları hastalıkları gibi meslek hastalıkları oluşabilmektedir.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi, üniversitelere bağlı Meslek Yüksekokullarının “Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi” bölümlerinde verilmektedir.

MESLEK EĞİTİMİNE GİRİŞ KOŞULLARI

Mesleğin eğitimine girebilmek için;

- Lise veya dengi okul mezunu olmak,
- YKS (Yüksek Öğretim Kurumları Sınavı) kılavuzunda belirtilen giriş koşullarını taşımak,
- Meslek liselerinin YKS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzunda belirtilen bölümlerinden mezun olanlar “Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi” ön lisans programlarına geçerken ek puan almaktadırlar.

EĞİTİMİN SÜRESİ VE İÇERİĞİ

Eğitim süresi 2 yıldır. Eğitim süresince; Hukukun Temel Kavramları, İktisada Giriş, Pazarlama İlkeleri, Organizasyonlarda Davranış, Kişisel Satış Teknikleri gibi meslek dersleri ağırlıklı olmak üzere genel kültür dersleri de alınmaktadır.

Eğitim sürecinde staj yapma zorunluluğu vardır.

EĞİTİM SONUNDA ALINAN BELGE-DİPLOMA

Eğitimini başarı ile tamamlayanlar “Ön Lisans” diploması verilir.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Perakendecilik ülkemizde hızla gelişmekte olan bir alandır. Geleneksel küçük ölçekli perakendeciliğin yerini büyük ölçekli, teknolojik yeniliklerden yararlanan, uluslararası pazara açık, hizmet ve müşteri odaklı bir perakendecilik almaya başlamıştır. Bu kapsamda da gereksinim duyulan insan kaynağının da niteliği değişmiştir. Özel ve Kamu kuruluşlarının ilgili birimlerinde, danışmanlık firmalarında, firmaların halkla ilişkiler bölümünde, reklamcılık şirketlerinde, iletişim firmalarında, pazarlama şirketlerinde, uluslararası işletmecilik kuruluşlarında, uluslararası ticaret kuruluş ve şirketlerinde çalışma imkânları bulurlar. Yabancı dil bilenler uluslararası şirketlerde çalışabilmektedirler.

F- EĞİTİM SÜRESİNCE VE EĞİTİM SONRASI KAZANÇ

EĞİTİM SÜRESİNCE

Öğrenciler eğitimleri süresince Kredi ve Yurtlar Genel Müdürlüğü'nün sağlamış olduğu öğrenim kredisinden ve yurt hizmetlerinden yararlanabilirler.

Ayrıca, çeşitli resmi ve özel kurum/kuruluşlar tarafından sağlanan burslardan faydalanabilirler.

EĞİTİM SONRASI

Kamu sektöründe istihdam edilenler tabi olunan mevzuata göre maaş alırlar.

Özel sektörde ise çalışanların kazanç durumu çalışılan işyerinin büyüklüğü, kişinin tecrübesi, bilgisi, yeteneği, çalışma kapasitesi ve sektörün ücret düzeyine göre değişebilmektedir.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

G- MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

"Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi" ön lisans programını başarıyla tamamlayan öğrenciler, "Lisans Öğrenimine Dikey Geçiş Sınavında" başarılı oldukları takdirde; kılavuzda belirtilen programlara kontenjan dâhilinde dikey geçiş yapabilirler.

İŞ HAYATINDA İLERLEME

Kendi işini kurabilirler.
Yabancı dil bilenler uluslararası şirketlerinde iş bulabilirler.
Çalıştıkları işletmeler tarafından hizmet-içi eğitim verildiğinde, meslek elemanlarının görevde yükselmeleri mümkündür. Mağaza Müdürü, Bölge Müdürü, Perakende firma bünyesinde Müşteri Hizmetleri Müdürü, Satın Alma Müdürü ve Satış Müdürlüğüne kadar yükselebilirler.

BENZER MESLEKLER

- Müşteri Temsilcisi
- Satış Yöneticisi
- Satış Yönetimi Meslek Elemanı
- İşletme Yönetimi Meslek Elemanı

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

H- EK BİLGİLER

- Perakendecilik, bir toplumdaki pazarlama, dağıtım ve hatta öteki ekonomik etkinliklerin önemli bir bölümünün tüketiciler tarafından günlük yaşamda görünen yüzüdür. Perakendecilik, üretilmiş olan malları tekrar satmak amacıyla araçlara veya üretimde kullanmak üzere üreticilere değil de, sadece kendisinin veya ailesinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanmak için satın alan tüketicilere yapılan pazarlama faaliyetlerinin tümü olarak tanımlanabilmektedir.
- İşletmelerin dağıtım faaliyetlerinde ve tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarının giderilmesinde perakende işletmeler önemli yer tutmaktadır. Tüketicilerin kişisel gelirlerinin yaklaşık %60'ını perakendeci işletmelere harcamaktadır. Üretici işletmeler için perakendeci işletmelerin önemi rekabetin teşhir yerlerinde, Mağazada yer almasından kaynaklanmaktadır. Perakendeci işletmeler aynı zamanda, mallara biçim faydası sağlamak ve üretici işletmelerin gözü kulağı olmaktadır.
- Perakendecilik sektörü çoğu ülkenin lokomotif sektörlerinden biridir.

Türkiye’de perakendecilik sektörünü;

- Ekonomideki büyüme,
- Yükselen gelir düzeyi,
- Artan genç nüfus,
- Kentleşme hızı,
- Artan çalışan kadın nüfusu,
- Artan üniversite mezun sayısı,
- Ürün çeşitliliğine artan talep
- Artan kredi kartı kullanımı ile daha da önemli hale gelmektedir.

Perakendeciliğin Önemi:

Perakendeciliğin hijyen, paketleme vb. sektörler açısından da büyük önem taşıdığı, bu sektörlerdeki talep artışına katkılar sağladığı, sağladığı bu katkılar ile verimliliğin artışına yardımcı olduğu da açıkça göze çarpmaktadır. Tüketicilerde yeni bir alışveriş ve yaşam kültürü oluşturan perakendecilerin hayatımızdaki yeri giderek artmaktadır.

Alınan eğitim sayesinde hem yukarıda faydaları sayılan ve ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayan perakendecilik sektörünün ihtiyacı olan yetişmiş personel kaynağı oluşturulmuş olacaktır. Bunun yanında sektörün yarattığı istihdam olanakları sayesinde de bir çok kişiye iş imkanı sağlanacaktır.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

H- EK BİLGİLER

- Bu meslekte çalışan kişilerin kendilerini geliştirmeye her zaman açık, öğrenmeye hevesli, insan ilişkilerinde başarılı, analitik ve yönetsel düşünce kabiliyetli ve sabırlı kişilik yapılarına sahip olmaları önemli olarak kabul edilebilir.
- Perakende Satış Ve Mağaza Yönetimi Önlisans Programında öğrenim gören öğrencilerin temel öğrenme materyali ders kitaplarıdır. Ders kitaplarına destek olmak amacı ile derslere ilişkin televizyon yayınları da programda yer almaktadır. Programdaki bazı temel dersler için Akademik Danışmanlık (yüzyüze eğitim) hizmeti sunulmaktadır. Öğrencilerimiz ayrıca internet üzerinden destek hizmeti olarak e-öğrenme uygulamalarından (e-kitap, e-televizyon, e-sınav, e-alıştırma ve e-danışmanlık) yararlanabilmektedirler.

Öğrenci odaklı ve uygulama destekli eğitim anlayışıyla piyasa ekonomisi içinde gelişmiş mesleki yetenekleri ile rekabet edebilecek öğrenciler yetiştirmeyi amaç edinen İzmir Ekonomi Üniversitesi, bu bağlamda hem İngiltere’de hem de AB ülkelerinde geçerliliği olan programlara sahip İskoç Mesleki Yeterlilikler Kurumu (Scottish Qualification Authority, SQA) ile uluslararası standartlarda geçerliliği olan ortak önlisans diploma programı açmıştır. SQA İskoçya’daki meslekler ile ilgili standartları belirleyip geliştiren, mesleki eğitim modüllerini onaylayan, ilgili eğitim kurumlarını akredite eden, sınav ve belgelendirmeyi yapan özerk yapısıyla uygulamaya dönük bir kurumdur.

Uluslararası geçerliliği olan ortak diploma programı sayesinde öğrenciler kazanacakları girişimcilik becerilerini tüm AB ve İngiltere ülkelerinde uygulama fırsatına sahip olacaklardır.

Program 2 yıldır ve eğitim dili İngilizce’dir. İngilizcesi yeterli olmayan öğrenciler için İngilizce hazırlık eğitimi verilmektedir.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

H- EK BİLGİLER

Bu programlardan mezun olacak öğrenciler hem İzmir Ekonomi Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu hem de SQA diploması olmak üzere iki diploma alacaktır. Öğrenci istediği takdirde; 2 yıllık eğitiminin tamamını yurt içinde ya da ilk yılını yurtiçinde, 2.yılını İngiltere’de SQA eğitimi veren kolej ya da üniversitelerde alabilecektir. Arzu eden öğrenciler, gerekli koşulları sağladıkları takdirde yurtiçinde veya İngiltere’deki lisans programlarına dikey geçiş yapabilecektir. Yurtiçinde dikey geçiş ÖSYM’nce yapılan Dikey Geçiş Sınavı (DGS) ile yapılır. Bu durumda öğrenciler yerleştirildikleri programda ilk yılı uyum sınıfı olmak üzere toplam üç yıl daha okuyarak lisans diploması almaya hak kazanırlar. Eğer dikey geçiş İngiltere’de Üniversitenin anlaşmalı olduğu ve SQA tarafından akredite edilmiş kolej ya da üniversitelere yapılırsa, öğrenciler bir yıl daha okuyarak lisans diploması almaya hak kazanırlar. Bu durumda başarılı bir öğrenci hazırlık okursa toplam 4 yılda, hazırlık okumazsa toplam üç yılda iki MYO diploması (İEÜ ve SQA) ve bir lisans diploması almaya hak kazanır. Öğrenciler İngiltere’deki eğitimleri süresince haftalık 20 saat yasal çalışma hakkına sahiptir. Bu konuda ilgili kurumlar gerekli desteği vermektedir.

Uzaktan Eğitim MYO’da Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi Ön lisans Programında öğrenim gören öğrencilerin temel öğrenme materyali ders kitaplarıdır. Ders kitaplarına destek olmak amacı ile derslere ilişkin televizyon yayınları da programda yer almaktadır. Programdaki bazı temel dersler için Akademik Danışmanlık (yüz yüze eğitim) hizmeti sunulmaktadır. Öğrencilerimiz ayrıca internet üzerinden destek hizmeti alarak e-öğrenme uygulamalarından (e-kitap, e-televizyon, e-sınav, e-alıştırma ve e-danışmanlık) yararlanabilmektedirler.

PERAKENDE SATIŞ VE MAĞAZA YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

I- KAYNAKÇA

- Türk Meslekler Sözlüğü-İŞKUR,
- Meslek Elemanları,
- İzmir Ekonomi Üniversitesi Meslek Y.O (UÖÖLP-İskoç Mesleki Yeterlilik Kurumu) eğitim elemanları,
- Uluslararası Standard Meslek Sınıflaması-ISCO 08
- Meslek Danışma Komisyonu (MEDAK) üyesi kuruluşlar.

İ- AYRINTILI BİLGİ İÇİN

- İlgili eğitim kurumları,
- <https://kariyerkapisi.cbiko.gov.tr/>
- ÜNİ-VERİ <https://www.cbiko.gov.tr/projeler/uni-veri>
- Türkiye İş Kurumu web sayfası <https://www.iskur.gov.tr>
- Mesleğim Hayatım web sitesi <https://meslegimhayatim.meb.gov.tr/>
- T.C. Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi Başkanlığı <http://www.osym.gov.tr/>
- Bünyesinde “Meslek Bilgi Merkezi” Bulunan Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlükleri/Hizmet Merkezleri.

Bu dosya; meslek seçme aşamasında olan gençleri bilgilendirme amaçlı olup, meslek mensupları, işyerleri, mesleğin eğitim yerleri ve meslek odalarından bilgi alınarak oluşturulmuştur.