

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

TANIM

Mobilya satışı yapan işletmelerde ürün ile müşteri arasındaki ilişkiyi sağlayarak satışı gerçekleştiren kişidir.

A- GÖREVLER

- Müşteriyi karşılar,
- Müşteriye ürünlerin tanıtımını yaparak yapısı, kalitesi ve kullanıldığı alanlar hakkında bilgi verir,
- Müşteri taleplerine uygun ürünleri tanıtır,
- Siparişi alır, satılan malın zamanında ve sorunsuz olarak ulaşması için önlemler alır,
- Müşteri devamlılığı ve satışı artırıcı önlemler alır,
- Reyon ve vitrin düzenler,
- Varsa müşterinin şikayetlerini dinler ve durumu ilgililere bildirir
- Vadeli-vadesiz satış evraklarının düzenlenmesi,
- Garanti kapsamındaki ürünlere tüketici servis arasında aracılık eder,
- Ürünün tüketiciye sağlıklı teslim edilmesini sağlar.

KULLANILAN ARAÇ, GEREÇ VE EKİPMAN

- Ürün katalogları ve teknik bültenleri,
- Satış belgeleri ve fiyat listesi,
- Ambalaj malzemeleri,
- Dekorasyon malzemeleri,
- Hesap makinesi,
- Sevk irsaliyesi ve fatura.

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

B- B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Mobilya Satış Elemanı olmak isteyenlerin;

- İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilen,
- İkna becerisi olan,
- Düzgün ve anlaşılır diksiyona sahip olan,
- Sorumluluk sahibi, mesleki bilgiyi takip edebilen,
- Teknolojik gelişmelere açık olan,
- Ekip çalışmasına yatkın,

kişiler olmaları gerekmektedir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Mobilya Satış Elemanlarının çalışma ortamları değişkenlik göstermektedir. Ofis içi ve dışı çalışma söz konusudur. Bürolardaki çalışma ortamı sakin olup, büro dışı çalışmalarda sipariş alma, dağıtım veya mal teslimi gibi görevler seyahati gerektirebilmektedir. Bu seyahatler şehir içi veya şehir dışı olabilmektedir. Çalışırken insanlarla iletişim halindedir.

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN
VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde Pazarlama ve Parekende “Satış Elemanlığı” alanı “Mobilya Satış Elemanlığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir.

MESLEK EĞİTİMİNE
GİRİŞ KOŞULLARI

Çıraklık eğitimine başlayabilmek için,

- En az ortaokulu tamamlamış, açık lise veya açık meslek liselerinden birine kayıt yaptırmış olmak,
- Bünyesi ve sağlık durumu mesleğin gerektirdiği işleri yapmaya uygun olmak,
- 14 yaşını doldurmuş, 19 yaşından gün almamış olmak. Ancak, 19 yaşından gün almış olanlardan daha önce çıraklık eğitiminden geçmemiş olanlar yaşlarına ve eğitim seviyelerine uygun olarak düzenlenecek mesleki eğitim programlarına göre çıraklık eğitimine alınabilir.
- Eğitim görmek istediği meslekte bir işyeri bulmak ve işveren ile çıraklık sözleşmesi imzalamak gerekmektedir.

EĞİTİMİN SÜRESİ
VE İÇERİĞİ

Mesleğin eğitim süresi ilköğretim mezunu olanlarda 2 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. 3308 Sayılı Mesleki Eğitimi Kanunu'na göre meslek liselerinin öğrencileri teorik eğitimlerini haftada iki gün okulda, pratik eğitimlerini haftada üç gün işletmelerde yaparlar. Mesleki eğitim merkezlerinde ise haftanın 1 günü mesleki eğitim merkezlerinde teorik eğitim, diğer günler ise işyerlerinde pratik (uygulamalı) eğitim görürler.

Kalfalık, Ustalık Meslek Dersleri:

Çıraklık ve mesleki eğitim kapsamında ders programı genel bilgi dersleri ile meslek bilgisi derslerinden oluşmaktadır.

Meslek derslerinde; kullanılan makine, teçhizat, araç-gerecin tanıtılması, tekniğe uygun olarak kullanılması, bunların temizlik ve bakımlarının yapılması, norm yazı yazma, serbest elle ve takım kullanarak mesleği ile ilgili çizimlerin yapılması, çizimi tamamlanmış plan ve projelerin okunmasının yanı sıra, İşletme Bilgisi ve İş Güvenliği hakkında da bilgiler verilmektedir.

Teorik olarak verilen bilgilerin yanında, işyerinde de usta öğreticinin gözetimi altında pratik çalışması yapılmaktadır.

EĞİTİM SONUNDA ALINAN
BELGE-DİPLOMA

Çıraklık eğitimini tamamlayanlara eğitim sonunda katıldıkları kalfalık sınavında başarılı olmaları halinde “**Kalfalık Belgesi**” verilir.

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Diğer sektörlerde olduğu gibi, mobilyacılık sektöründe de mesleki bilgilerden yoksun olarak yapılan ürün satışları, hem üretici, hem de tüketici açısından birçok olumsuzluğa neden olmaktadır. Aynı ürün için kullanılan terimler, ürünün tanıtımı ve kalitesi hakkındaki bilgiler, satıcıdan satıcıya farklılıklar göstermektedir. Bu durum satışa sunulan ürün hakkında yanlış bilgilenmeye yol açmaktadır.

Mobilyacılık sektöründeki teknolojik gelişmeler ve bu gelişmelere paralel olarak artan bilgilenme sonucu devamlı olarak piyasaya yeni ürünler sunulmaktadır. Bu ürünlerin tüketiciye doğru olarak tanıtılması, yapısı, kalitesi ve kullanıldığı alanlar hakkında tüketicinin de doğru olarak bilinçlenmesi büyük önem taşımaktadır. Bu ürünlerin doğru olarak piyasaya tanıtılması nitelikli satış elemanlarına bağlıdır.

Mobilya satış elemanları; genelde özel sektörde özellikle de mobilya sanayinin gelişmiş olduğu yerlerde çalışma olanağı bulabilmektedirler.

F- EĞİTİM SÜRESİNCE VE EĞİTİM SONRASI KAZANÇ

EĞİTİM SÜRESİNCE

- 3308 sayılı “Mesleki Eğitim Kanunu” gereğince, işletmelerde mesleki eğitim gören öğrencilere, asgari ücretin net tutarının yirmi ve üzerinde personel çalıştıran işyerlerinde yüzde 30’undan, yirmiden az personel çalıştıran işyerlerinde yüzde 15’inden aşağı olmamak üzere ücret verilir.
- Eğitim gören öğrencilerin iş kazası ve meslek hastalıkları ile ilgili sigorta primleri devletçe karşılanır.
- Öğrenciler, mesleki eğitim yaptıkları işletmelerin sosyal imkânlarından faydalanır.

EĞİTİM SONRASI

Bu meslek mensupları çalışılan işyerine ve deneyime bağlı olarak değişmekle birlikte asgari ücretin 2 ve 4 katı ücret alabilmektedir.

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

G- MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

Mesleki eğitim merkezlerinden kalfa olarak mezun olanlar bir işyerinde çalışıp aynı zamanda teorik eğitimlerine de devam edebilirler. İlköğretim (ortaokul) mezunu kalfa ve ustalar, mesleki ve teknik açık öğretim lisesine devam ederek, meslek lisesi diploması alabilirler. Mesleğinde ustalık eğitimi çalışma süresi 2 yıldır.

İŞ HAYATINDA İLERLEME

Meslekte usta ve usta öğretici unvanlarına yükselmek mümkündür. Ustalık belgesine sahip olanlar veya bunları işyerlerinde çalıştıranlar bağımsız işyeri açabilirler. Ayrıca, işyerinde çırak çalıştırması için de "Usta Öğretici" belgesine sahip çalışanın olması zorunludur.

BENZER MESLEKLER

- Perakende Satış Elemanı (Tezgahtar)
- Tarım Ürünleri Satış Elemanı
- Oto Yedek Parça Satış Elemanı
- Tıbbi Araçlar ve Malzemeleri Satış Elemanı
- Kırtasiye ve Kitap Satış Elemanı
- Sanayi Makineleri Satış Elemanı
- Saat, Elektrikli Aletler ve Elektronik Araçlar Satış Elemanı

MOBİLYA SATIŞ ELEMANI

H- EK BİLGİLER

GÖREV

- İş organizasyonu yapar,
- Çevre koruma önlemleri alır,
- İş sağlığı ve güvenliğine ilişkin faaliyetleri uygular,
- Kalite Yönetim Sistemi kurallarına uygun çalışır,
- Mesleki gelişim faaliyetlerinde bulunur.

I- KAYNAKÇA

- 3308 Sayılı Kanun,
- Meslek elemanları,
- Meslekle ilgili işyerleri,
- Çıraklık eğitimi programı kitapçığı,
- “Çıraklık ve Yaygın Eğitim Faaliyetleri” Milli Eğitim Bakanlığı Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü, Ankara-2005,
- Meslek Danışma Komisyonu (MEDAK) üyesi kuruluşlar.

İ -AYRINTILI BİLGİ İÇİN

- İlgili eğitim kurumları,
- Türkiye İş Kurumu web sayfası www.iskur.gov.tr
- Ulusal Meslek Bilgi Sistemi <http://mbs.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.