

PAZARLAMACI

TANIM

Ürünlerin kalitelerine göre sınıflandırılması, pazarlanması ve tüketiciye ulaştırılması konularında çalışan kişidir.

A- GÖREVLER

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

- İş organizasyonu yapar,
- Çalıştığı işyerinde üretilen veya satışı kararlaştırılan malların niteliklerini belirler ve sınıflandırır,
- Ürünleri alacak kişileri belirlemek için araştırmalar yapar, onlara ulaşip ürünleri tanıtmaya yollarını geliştirir,
- Büyük firmalarda, bölgelerdeki bayilerin oluşturulması ve bunlarla iletişimin sürdürülmesini sağlar,
- Satış istatistiklerini çözümleyerek satışların artırılması için gereken önlemlerin alınmasını sağlar,
- Müşterilerin isteklerine göre ürün kalite ve türlerinin geliştirilmesi için üretim birimlerine önerilerde bulunur,
- Ürünlerin bozulmadan saklanması, ambalajlanması ve alıcıya güvenle taşınması için gerekli önlemlerin alınmasını sağlar.
- Mesleki gelişim faaliyetlerinde bulunur.

KULLANILAN ARAÇ, GEREÇ VE EKİPMAN

- Bilgisayar,
- Çeşitli tipte hesap makineleri,
- Kırtasiye malzemeleri,
- Fax, telex, telefon,
- Çanta,
- Hangi ürünü pazarlayacaksa onunla ilgili reklam broşürleri, sloganlar, kitapçıklar, eşantıyon ürünler,
- Dergiler, kitaplar.

PAZARLAMACI

B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Pazarlamacı olmak isteyenlerin;

- Ekonomi, sosyoloji, psikoloji, ticaret hukuku, muhasebe, maliye ve vergi konularına ilgi duyan ve bu alanlarda başarılı,
 - İnsanlarla işbirliği yapmayı ve insanlarla iletişim kurmayı seven,
 - Düşüncelerini sözel olarak başkalarına aktarabilen ve ikna edebilen,
 - Sabırlı ve bakımlı,
- kişiler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Pazarlamacı, genellikle pazarlama şirketlerinde, büro ortamında çalıştığı gibi insanlarla yüz yüze iletişim kurmak için değişik mekanları (ev, işyeri vb.) ziyaret edebilir. Çalıştığı işyerinin durumuna göre seyahat etmek söz konusu olabilir. Çalışırken yöneticiler ve müşterilerle iletişim halindedir.

PAZARLAMACI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi aşağıdaki üniversitelere bağlı meslek yüksekokullarının "Pazarlama" ön lisans programlarında verilmektedir.
Ayrıca mesleğin eğitimi, fakültelerin "Pazarlama" programında lisans düzeyinde de verilmektedir.

MESLEK EĞİTİMİNE GİRİŞ KOŞULLARI

Mesleğin eğitime 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 “Pazarlama” ön lisans programlarına geçerken ek puan almaktadırlar.

EĞİTİMİN SÜRESİ VE İÇERİĞİ

Eğitim süresi 2 yıldır. Eğitim süresince; İşletmeye Giriş, İşletme ve ekonomi için Matematik, Ekonomiye Giriş, İşletme Mikroekonomisi, İstatistik, Muhasebe İlkeleri, İşletme Hukuku, Pazarlama, İşletme Finansmanı, Satış Yönetimi, Uluslararası İşletmecilik 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.

PAZARLAMACI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Pazarlamacılık ülkemizde hızla gelişmekte olan bir hizmet alanıdır. Pazarlama şirketlerinde; pazarlama programcısı ve araştırmacı, işyerlerinde satış elemanı, şirketlerde pazarlamacı olarak iş bulabilirler. Bu alanda çalışmak isteyenler için iş alanı çok geniştir. Pazarlama hizmetlerinin sunulduğu, özel sektöre ait kurum ve kuruluşlarda görev alabilirler. Bayanların bu meslekte çalışma oranları oldukça yüksektir. Yabancı dil bilenler uluslararası pazarlama şirketlerinde dolgun ücretle 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

Çalışanların kazanç durumu çalışılan işyerinin büyüklüğü, kişinin tecrübesi, bilgisi, yeteneği, çalışma kapasitesi ve sektörün ücret düzeyine göre değişebilmektedir.

Ayrıca, satışlardan elde edilen miktarlardan prim alma şeklinde de olmaktadır.

PAZARLAMACI

G- MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

Pazarlama ön lisans programını başarıyla tamamlayan öğrenciler, “Lisans Öğrenimine Dikey Geçiş Sınavında(DGS)” başarılı oldukları takdirde; kılavuzda belirtilen programlara kontenjan dâhilinde dikey geçiş yapabilirler.

İŞ HAYATINDA İLERLEME

Yabancı dil bilenler uluslararası pazarlama şirketlerinde iş bulabilirler.

Pazarlamacı olarak çalışma hayatına atılanlara, bağlı oldukları işletme tarafından hizmet-içi eğitim verilmektedir. Pazarlamacı işletmenin yapısına ve büyüklüğüne göre şef, müdür ve genel müdürlüğe kadar yükselebilir.

BENZER MESLEKLER

- Reklamcı,
- Repezant (İlaç ve Tıbbi Malzeme Tanıtım Elemanı),
- Halkla İlişkiler Ve Tanıtım Elemanı,
- Müşteri Temsilcisi.

PAZARLAMACI

H- EK BİLGİLER

I- KAYNAKÇA

- MEF Meslekler ve Tercihler,
- YKS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu,
- Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması – ISCO-08,
- Üniversiteler Yüksek Öğretim Programları ve Meslekler Rehberi Prof. Dr. Yıldız KUZGUN,
- Türk Meslekler Sözlüğü-İŞKUR,
- Meslek Elemanları,
- 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.