

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

TANIM

Satış öncesi hazırlık, müşterilerle görüşme, satış sonrası işlemleri kontrol etme gibi satış işlemlerini yürüten, stok faaliyetlerini yapan ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleyen kişidir.

A- GÖREVLER

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

- Satış öncesi hazırlık yapar,
- Müşterilerle görüşür, satış işlemlerini takip eder,
- Satış sonrası işlemleri kontrol eder,
- İşletmenin ihtiyacı olan mal ve hizmetin piyasa araştırmasını yapar,
- İşletmeye alınan ürünlerin depoya teslim edilmesini sağlar,
- İhtiyaçlar ve stoklar konusunda bilgi alır,
- Satın alınacak mal ve hizmetlerin miktarını ve kalitesini, maliyetini, teslim tarihlerini ve diğer sözleşme şartlarını araştırır,
- Depoya gelen malları sayarak teslim alır,
- Depodan istenilen malları sayarak zamanında teslim eder,
- Ürünün stok kontrolünü ve takibini yapar,
- Satılacak malları türlerine göre sınıflandırır,
- Kullanılamaz ya da defolu durumdaki malları sınıflandırır, ilgili birimlere gönderir,
- Satışa sunulacak malların kayıtlarını tutar,
- Malları raflara yerleştirme ve vitrin düzenlenmesine yardımcı olur,
- Satılan malların fatura veya fişini düzenler,
- Günlük satılan malların dökümünü yapar ve satış cirosunu hesaplar,
- Raflardaki malların durumunu kontrol eder,
- Müşteri ihtiyaçlarını saptar,
- Yeniliklerden müşterileri haberdar eder,
- Ürünü tanıtıcı materyalleri müşteriye götürür,
- Müşterileri ürünü satın almaya yönlendirir,
- Ürünün kullanımı, ödeme şartları ve fiyatı konusunda müşteriyi bilgilendirir,
- Mesleki gelişim faaliyetlerinde bulunur.

KULLANILAN ARAÇ GEREÇ VE EKİPMAN

- Satış Elemanları sattığı malzemeye göre değişik nesnelerle çalışır.
- Çalışmaları sırasında; çeşitli ürünler ve satış fişi kullanır.
- Bilgisayar, yazar kasa, post makinesi, faks, telefon.

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Satış Danışmanı olmak isteyenlerin,

- Hoşgörülü, özgüvenli
- Sabırlı, dikkatli,
- Dış görünüşüne önem veren,
- İkna ve başkalarını etkileme becerisine sahip,
- Etkili iletişim becerisine sahip,
- Sorumluluk sahibi,

kişiler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Satış danışmanlarının çalışma ortamı sattıkları ürünün türüne göre değişir. Örneğin, inşaat malzemesi satan işyeri tozlu olabilirken gözlük satan bir işletme çok temiz olabilir.

Perakende satış elemanları çalışmalarında birinci derecede insanlarla ilgilidirler. Çalışırken müşterilerle ve diğer çalışanlarla iletişim halindedir.

Bu mesleklerde çalışan kişiler işletmenin faaliyet gösterdiği çeşitli bölgelerde bulunan mağazalarda ve ofislerde sabit, açık mekânlarda aktif olarak çalışabilecekleri gibi bölgeler arası seyahatlerde otomobil kullanmaları da gerekebilmektedir

Ayrıca çalışma yoğunluğu özel günlere ve mevsimlere bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir.

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi meslekî ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarının Pazarlama ve Perakende alanı “Satış Danışmanlığı” dalında verilmektedir.

Ayrıca, yeterli sayıda müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde de Pazarlama ve Perakende alanı “Satış Elemanlığı” dalında verilmektedir.

MESLEK EĞİTİMİNE GİRİŞ KOŞULLARI

- Ortaokulu tamamlamış olmak,
- Milli Eğitim Bakanlığınca okul türlerine ve alan/dala göre belirlenen giriş koşullarını taşımak.

EĞİTİMİN SÜRESİ VE İÇERİĞİ

- Mesleğin eğitim süresi 4 yıldır.
- Ortak genel kültür dersleri ve alanın temel ortak kazanımları içeren meslek dersleri 9. sınıfta verilmekte olup yılsonunda öğrenci dal/mesleğini belirler.
- 9. sınıfın sonunda, bölgesel ve sektörel ihtiyaçlar, okulun donanımı, öğretmen ve fizikî kapasitesi ile öğrencilerin ilgi ve istekleri de dikkate alınarak dal/meslek seçimi yapılmaktadır.
- Dal/mesleğe ait kazanımları içeren dersler 10, 11. ve 12. sınıfta verilmektedir.
- Başarı düzeyleri iyi derece olanlar akademik destek dersleri içeren programı tercih etme hakkına sahiptir.

Mesleki eğitim; okulda teorik/uygulamalı, işletme ve atölye ortamlarında ise uygulamalı olarak verilmektedir.

EĞİTİM SONUNDA ALINAN BELGE-DİPLOMA

Meslek eğitimini bitirenler “Meslek Lisesi” diploması verilmektedir.

Ayrıca; 3308 sayılı kanunda belirtilen hükümler doğrultusunda, ustalık belgesinin yetki ve sorumluluklarını taşıyan mesleklerinde bağımsız işyeri açma belgesi de verilmektedir.

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Satış danışmanlarının orta ve büyük ticarethanelerde çalışma olanakları vardır. Süper ve mega marketlerin ortaya çıkışı, nitelikli eleman ihtiyacını da artırmaktadır. Özellikle büyük illerde, turistik yörelerde iş bulma olanağı fazladır.

Seyahati gerektiren işlerde sürücü belgeli elamanlar daha avantajlı durumdadır.

Ayrıca kendi işyerlerini de açabilirler.

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

Çalışanların asgari ücretten başlayan kazanç durumu, çalışılan işyerinin büyüklüğü, kişinin tecrübesi, bilgisi, yeteneği, çalışma kapasitesi ve sektörün ücret düzeyine göre değişebilmektedir. Ayrıca, bazı işyerlerinde yüzde usulü ve prim şeklinde ödeme de yapılmaktadır.

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

G- MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

Meslek liselerinin Pazarlama ve Perakende alanı “Satış Danışmanlığı” dalının devamı niteliğinde olan YKS Kılavuzunda belirtilen yükseköğretim ön lisans programlarını tercih ettikleri takdirde ek puan verilmektedir.

Teknoloji Fakültelerinin, Sanat ve Tasarım Fakültelerinin, Turizm Fakültelerinin, mesleki ve teknik orta öğretim kurumları (M.T.O.K) mezunlarına ayrılan kontenjanlarını tercih etmeleri halinde öncelikli olarak yerleştirilmektedir.

Ayrıca mezunlar, yükseköğretime giriş sınavlarında başarılı oldukları takdirde, YKS Kılavuzunda belirtilen programlara yerleştirilebilirler.

Meslekte uzmanlaşma ve yükselmeyi sağlayan, tecrübe veya ek bilgi ve beceri kazandıracak kurslar, seminerler, hizmet-içi eğitim gibi olanaklar aracılığıyla nitelik artışı sağlanabilir.

İŞ HAYATINDA İLERLEME

Tecrübe ve yeteneğe göre bölüm sorumlusu veya satış sorumlusu olabilirler.

BENZER MESLEKLER

- Perakende Satış Elemanı (Tezgâhtar),
- Satıcı (toptan ticaret),

SATIŞ ELEMANI/DANIŞMANI

H- EK BİLGİLER

-

I- KAYNAKÇA

- Milli Eğitim Bakanlığı Erkek Teknik Öğretim Genel Müdürlüğü internet sitesi (www.etogm.meb.gov.tr),
- Meslek elemanları,
- İlgili eğitim kurumları,
- Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması – ISCO-08,
- Meslek Danışma Komisyonu (MEDAK) üyesi kuruluşlar.

İ- AYRINTILI BİLGİ İÇİN

- İlgili eğitim kurumları,
- <https://kariyerkapisi.cbiko.gov.tr/>,
- Türkiye İş Kurumu web sayfası www.iskur.gov.tr,
- Mesleğim Hayatım web sitesi <https://meslegimhayatim.meb.gov.tr/>,
- T.C. Ölçme Seçme ve Yerleştirme Merkezi <http://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.