

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

TANIM

İşletmelerin pazarlama ve satış birimlerinde, satışların planlanması ve siparişlerin alınması gibi işleri yürüten kişidir.

A- GÖREVLER

- Satışların yapılmasını planlar. Bunun için; müşteri gereksinimlerini saptama, yeniliklerden onları haberdar etme, şikayetleri dinleme amacı ile müşteri ziyaretleri yapar,
- Alınan siparişlerin zamanında yerine getirilmesini sağlar,
- Müşteri memnuniyetini belirlemek için çeşitli anket çalışmaları yapar veya yaptırır,
- Satış sonrası hizmetleri sağlar,
- Bilgi alış verişi için satış elemanları ile bilgi toplantıları yapar,
- Satışları denetler ve gelecek için yeni hedefler belirler.

KULLANILAN ARAÇ, GEREÇ VE EKİPMAN

- Satış belgeleri ve fiyat listeleri,
- Ürün katalogları,
- Bilgisayar,
- Seyahati gerektiren durumlar için otomobil veya dağıtım aracı.

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Satış yöneticisi olmak isteyenlerin;

- Ekonomi, Sosyoloji, Psikoloji, Ticaret Hukuku, Muhasebe konularına ilgili ve bu alanlarda başarılı,
- İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilen
- İkna yeteneği olan,
- Sorumluluk sahibi,
- Titiz ve düzenli,
- Hareketli bir yaşamı seven ve seyahate engel bir hali olmayan kimseler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Çalışma ortamı değişkendir. Ofis içi ve dışı çalışma söz konusudur. Bürolarda sipariş listeleri çıkarma veya mali kayıtları tutma işlerini yürütenlerin çalışma ortamı sakindir. Sipariş alma, dağıtım veya mal teslimi gibi görevler seyahati gerektirir. Bu seyahatler şehir içi ve şehir dışı olabilir. Çalışırken insanlarla sürekli iletişim halindedirler.

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN VERİLDİĞİ YERLER

Meslek eğitimi, üniversitelere bağlı meslek yüksek okullarının "Satış Yönetimi" bölümünde verilmekte iken, bu bölüm adının "Pazarlama" olarak değişmesi nedeniyle, "Satış Yönetimi" adıyla artık öğrenci alınmamaktadır. **Bu nedenle D- MESLEK EĞİTİMİ bölümünde bulunan bilgiler "Satış Yönetimi" bölümü eğitiminin verildiği zamanda araştırılan bilgileri kapsamaktadır.**

MESLEK EĞİTİMİNE GİRİŞ KOŞULLARI

Mesleğin eğitimine girebilmek için,

- Lise veya dengi okul mezunu olmak,
- ÖSYS(Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sistemi) kılavuzunda belirtilen giriş koşullarını taşımak.
- Meslek liselerinin, ÖSYS Kılavuzunda belirtilen bölümlerinden mezun olanlar "Satış Yönetimi" ön lisans programlarına geçerken ek puan almaktadırlar.

EĞİTİMİN SÜRESİ VE İÇERİĞİ

Eğitim süresi 2 yıldır.

Eğitim teorik ve pratik (uygulamalı) olarak verilir. Derslerde yaratıcı sunuş teknikleri, satış demonstrasyonları, ürün tanıtımları, iletişim teknikleri gibi konular uygulamalı olarak işlenerek öğrencilere satış becerileri kazandırılır. Ayrıca, 2. sınıfta (3. ve 4. yarıyıl) firma incelemeleriyle ilgili **Mesleki Çalışma ve Seminer** adı altında rapor hazırlatılır. Her yılın sonunda zorunlu staj çalışması vardır.

EĞİTİM SONUNDA ALINAN BELGE-DİPLOMA

Eğitimini başarı ile tamamlayanlara "Satış Yönetimi Ön Lisans Diploması" verilir.

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Bu meslek elemanları; kamu ve özel sektörde, bankacılık, reklamcılık-tanıtım, fuarcılık gibi alanlarda pazarlama planlaması, satış ve pazarlama denetimi gibi değişik görevlerde çalışabilmektedirler. Özellikle tanıtımla ilgili işlerde yarı zamanlı (part-time) çalışma da söz konusudur.

Seyahati gerektiren işlerde daha çok erkek elemanların tercih edildiği, kadınların ise büroda yürütülen sipariş alma, planlama, reklam, mağaza içi satış, halkla ilişkiler gibi alanlarda istihdam edildikleri görülmektedir.

Sürücü belgesi sahibi, yabancı dil ve bilgisayar bilgisi olanların iş bulma şansı daha yüksektir.

F- EĞİTİM SÜRESİNCE VE EĞİTİM SONRASI KAZANÇ

EĞİTİM SÜRESİNCE

Eğitim süresince öğrenciler Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu Genel Müdürlüğünün sağladığı kredi olanaklarından yararlanabilirler.

EĞİTİM SONRASI

Kazanç; işyerlerinin büyüklüğüne, ücret sistemine ve kişinin yeteneğine göre değişkendir. Maaşın dışında, satış üzerinden belli oranda prim uygulaması da söz konusu olduğundan tatmin edici bir ücret elde edilebilir. Maaş, işe ilk girişte asgari ücretin 1,5-2 katı civarında olup, başarıya göre artmaktadır.

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK ELEMANI

G-MESLEKTE İLERLEME

MESLEKİ EĞİTİMDE İLERLEME

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

İŞ HAYATINDA İLERLEME

Satış Yönetimi meslek elemanı olarak mezun olan kişiler, işyerlerinde zaman içinde terfi ederek satış asistanı, satış sorumlusu ve satış müdürü konumuna gelebilirler.

BENZER MESLEKLER

- Halkla ilişkiler uzmanı,
- Pazarlamacı,
- İthalat-ihracat elemanı,
- Reklamcı.

SATIŞ YÖNETİMİ MESLEK 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

- Meslek elemanları.
- Üniversiteler Yükseköğrenim Programları ve Meslekler Rehberi (Prof. Dr. Yıldız KUZGUN) ÖSYM Yayınları Ankara 2000,
- Dokuz Eylül Üniversitesi İzmir MYO. Satış Yönetimi Programı broşürleri ve öğretim elemanları,
- MEDAK (Meslek Danışma Komisyonu) 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.