

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ SATIŞ ELEMANI

TANIM

Tıbbi araç ve malzemelerin satıldığı işyerlerinde ürünleri müşteriye sunan ve satışını yapan kişidir.

A- GÖREVLER

- Tanıtılacak ve pazarlanacak olan tıbbi araçlar hakkında edinilmesi gereken tüm bilgileri edinir,
- Ürünün satışa sunulmasında dikkat edilecek noktaları belirler,
- Reyon ve vitrin düzenler,
- Satışı artırıcı önlemler alır,
- Belirlenen yerlere giderek tanıtacağı tıbbi malzeme ile ilgili katalog veya örnek mamulleri göstererek açıklamalarda bulunur,
- Satışını yapacağı tıbbi ürünlerin kullanılışı hakkında gerektiğinde hasta üzerinde uygulamalar yapar.
- Satışını yaptığı tıbbi araçların fiyatı ve kredi şartları ile fiyatlarda meydana gelebilecek değişiklikler hakkında görüştüğü kişilere açıklamalar yapar,
- Sosyal güvenlik kuruluşlarının ödeme mevzuatları ile ilgili araştırmalar yapar.
- Varsa müşteri şikayetlerini dinler ve durumu ilgililere bildirir,
- Mesleği ile ilgili yenilikleri, gelişmeleri takip eder.

KULLANILAN ARAÇ GEREÇ VE EKİPMAN

- Çeşitli kırtasiye malzemeleri,
- Bilgisayar,
- Çeşitli tıbbi malzeme,
- Sipariş fişi,
- Hesap makinesi,
- Numune malzeme.

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ SATIŞ ELEMANI

B- MESLEĞİN GEREKTİRDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Tıbbi araçlar satış elemanı olmak isteyenlerin;

- İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilen,
 - Gelişmeye ve yeniliklere açık,
 - Kendine güvenen ve başkalarını etkileyebilen,
 - Hoşgörülü,
 - Alım satım işlerine ilgili,
- kimseler olmaları gerekir.

C- ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Tıbbi araçlar satış elemanları zamanlarının büyük bir kısmını satış alanlarında, kapalı ortamlarda geçirirler. Zaman zaman tanıtım için hastaneye, eczaneye veya bir doktorun yanına giderek yine kapalı ortamlarda bulunabilirler. Çalışırken, doktorlarla, eczacılarla, meslektaşlarıyla, hastalarla ve çalıştıkları firmadaki diğer elemanlarla iletişim halindedirler.

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ SATIŞ ELEMANI

D- MESLEK EĞİTİMİ

MESLEK EĞİTİMİNİN
VERİLDİĞİ YERLER

Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Pazarlama ve Perakende (Satış Elemanlığı)” alanı “Tıbbi Araçlar ve Malzemeleri Satış Elemanlığı” dalında verilmekte iken, yeni uygulamaya göre “Pazarlama ve Perakende” alanı “Satış elemanlığı” dalında verilmektedir.

Dosyada ver alan bilgiler eğitimin verildiği tarihdeki araştırılan bilgileri kapsamaktadır.

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.

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ SATIŞ ELEMANI

E- ÇALIŞMA ALANLARI VE İŞ BULMA OLANAKLARI

Meslek elemanlarının çalışma alanları genellikle özel sektördür. Tıbbi araç ve malzeme satan firmalarda çalışırlar. Bu sektör dünyada olduğu gibi Türkiye’de de sürekli olarak gelişmektedir. Sayıları sürekli artan değişik tıbbi araçlara paralel olarak tıbbi malzeme ve araçlar satan firmaların da sayısında son yıllarda bir artış gözlenmektedir. Bu nedenle iyi bir eğitim almış olan satış elemanlarına ihtiyaç duyulmaktadır.

F-EĞİTİM SÜRESİNCE VE EĞİTİM SONRASI KAZANÇ

EĞİTİM SÜRESİNCE

- 3308 sayılı “Mesleki Eğitim Kanunu” gereğince, 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

- Tıbbi araçlar satış elemanları genellikle asgari ücret ile işe başlarlar. Çalışmakta oldukları firmaların büyüklüğüne ve iş deneyimlerine göre ücretler de değişmektedir. Ancak ortalama olarak asgari ücretin 2-3 katı kadar ücret elde ederler.
- Bazı firmalarda ise elemanların çalışma gücünü ve verimliliğini artırmak amacıyla primli ücret sistemi uygulanmaktadır.

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ 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

- Pazarlamacı
- İlaç Tanıtım Elemanı (Reprezant)
- Diğer Satış Elemanları

TIBBİ ARAÇLAR VE MALZEMELERİ 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

- Meslek elemanları,
- MEB Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü, Mesleki Teknik Eğitim Merkezi Tıbbi Araçlar ve Malzemeleri Satış Elemanlığı eğitim programı.
- 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.

