

**Mustafa
Kemal
M.T.A.L.**

Pazarlama ve Perakende Alanı

**Bölgemizde
Sadece
Okulumuzda**

Pazarlama her sektörün vazgeçilmezi olduğu için yüksek öğretim tamamlamadan da iş imkanı olan bir bölümdür.

Türkiye İş Kurumu'nun, 2022 Türkiye İş gücü araştırmasında

PAZARLAMA sektörünün açık iş gücünün 70 bin olduğunu, ayrıca iş ilan sitelerinde de %220 oranında PAZARLAMA iş ilanlarında artış olduğu görülmektedir.

Alanımızı Tanıyalım

Pazarlama ve Perakende alanı altında yer alan satış danışmanlığı, sigortacılık, emlak komisyonculuğu dallarının yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen alandır.

Pazarlama ve Perakende alanı altında yer alan dallarda sektörün ihtiyaçları ile bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda gerekli olan mesleki yeterlikleri kazanmış nitelikli meslek elemanlarının yetiştirilmesi amaçlanmaktadır.

Günümüzde hızla gelişen teknoloji ile birlikte pazarlama ve perakende tüm sektörler için vazgeçilemez bir faaliyet alanı hâline gelmiştir. Bu alanda yer alan meslekler de hızlı bir şekilde gelişmeye ve değişmeye devam etmektedir.

Pazarlama ve perakende, satış işlemlerini yürütme, stok faaliyetlerini yapma ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme, mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleme, sigorta poliçesi satma, hasar takip işlemleri yapma, alım, satım, kiralama ve emlak ile ilgili aracılık işleri yapma, satış işlemlerini yürütme, stok kontrolleri, re-

yon düzeni, gıda hijyeni uygulayarak müşteri beklentilerini karşılama ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen alandır.

Pazarlama, ürünün üretimi öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası faaliyetlerini içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir. Bütün işletmelerde amaç kâr sağlamak olduğuna göre bu amacın gerçekleşmesi iyi bir pazarlama ve perakende faaliyetine bağlı olmaktadır.

Alan Karşılaştırma

ÖĞRENCİ SAYISINA GÖRE

ALAN	ÖĞRENCİ SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
ELEKTRİK ELEKTRONİK TEKN.	173.386	729.706
BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ	163.976	368.485
SAĞLIK HİZMETLERİ	140.615	647.958

ÇALIŞAN SAYISINA GÖRE

ALAN	ÖĞRENCİ SAYISI	ÇALIŞAN SAYISI
PAZARLAMA PERAKENDE	17.307	2.880.514
İNŞAAT TEKNOLOJİSİ	19.561	2.209.551
YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ	93.772	2.028.902



**Markette
3 TL**



**Plajda
10 TL**



**Restoranda
20 TL**



**Uçakta
30 TL**

@ Su aynı su, fiyatları **neden farklı?**

KONUM! Evet doğru bildiniz, konumu.

Nerede olduğunuz sizin başarınızı belirler. Doğru meslek seçimi kazancınızın kapılarını açar. Olmanız gereken yer **PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI...** Üstelik sadece gülümseyerek ve konuşarak sizlere bu kapıları ardına kadar açma imkanı sağlar.

GÜLÜMSEME © iyi bir pazarlama faaliyetinin başlangıcıdır.

Kendi yeteneğinizi fark edin, konuşarak para kazanın...

Pazarlama ve Perakende Alanının Dal Programları

Satış

Danışmanlığı

Satış danışmanlığının gerektirdiği satış işlemlerini yürütme, stok faaliyetlerini yapma ve bunlarla ilgili belgeleri düzenleme yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen daldır.

Mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır.



Sigortacılık



Sigortacılığın gerektirdiği, mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleme, sigorta poliçesi satma, hasar takip işlemleri yapma yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen daldır.

Sigortacılık mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır.

Emlak

Komisyonculuğu

Emlakçılığın gerektirdiği, alım, satım, kiralama ve emlak ile ilgili aracılık işleri yapma yeterliklerini kazandırmaya yönelik eğitim ve öğretim verilen daldır.

Emlakçılık mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır.



Alanımızın Mevcut Durumu ve Geleceği

İşletmelerin, belirli faaliyetlerini maddi kara dönüştürmesi için yürüttüğü sürece pazarlama denir. Perakende ise son tüketicilere veya alım amacı ticari kâr sağlamak olmayan kuruluşlara yapılan ürün ve hizmet satışlarıdır. Genelde tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de işletmeler pazarlamaya gereken önemi vermemiş, onun yerine daha çok üretimle ilgilenmişlerdir. Ancak son zamanlarda bu durum değişmiş ve neredeyse tüm



işletmeler modern pazarlama tekniklerini uygulamaya başlamıştır. İyi bir pazarlama ve perakende satış faaliyeti de istenen nitelikli satış elemanlarıyla gerçekleşmektedir.

Pazarlama ve perakende alanı sürekliliği olan bir alandır. Pazarlama ve perakende sektöründe her gün kazanılması gereken bir oyun vardır. Gelecek

te ayakta kalabilecek ve faaliyetini sürdürebilecek işletmeler pazarlama ve perakende satış ağını iyi kurabilen işletmeler olacaktır. Bu da yeterli eğitim almış elemanlarla olacağından, bu alanda büyük bir istihdam oluşmaktadır. Her işletme pazarlama yapacağı için, bu alanda eğitim görmüş elemanların iş imkânı oldukça fazladır.

Geleceğin pazarlaması tanıtım değil eğitimidir.

%100 İş Garantisi

Kariyeriniz geleceğiniz, geleceğiniz kazançlarınız.

İyi bir gelecek, iyi kazançlarla oluşur. Mesleğiniz kazancınızı, elde ettiğiniz başarılar da sizin toplum içerisindeki statünüzü belirler. Pazarlama ve Perakende alanı sizlere başarının ve kazancın kapılarını açar.

İşletmeler pazarlama ve perakende satış ağını iyi kurabilirlerse gelecekte ayakta kalabilecek ve faaliyetini sürdürebileceklerdir. Bu da yeterli eğitim almış elemanlarla olacağından, bu alanda büyük bir istihdam oluşmaktadır.

Her işletme pazarlama yapmak zorunda olacağı için, bu alanda eğitim görmüş elemanların iş imkânı çok ama çok fazladır.

Ülkemizin en büyük problemlerinden birinin işsizlik olduğu açıkça görülmektedir. Genç nüfusta işsizliğin %20'lerde olduğu ülkemizde mezun olduktan sonra en kolay iş bulmak için tercih edilmesi gereken alan Pazarlama ve Perakende alanıdır.

Saygın bir meslek sahibi olarak risksiz kazanmak isteniyorsa sigortacılık, alandan %2 satandan %2, kiralayandan %2 komis-

yon olarak çok para kazanılmak isteniyorsa emlak komisyonculuğu, Türkiye'de en çok eleman ihtiyacı olan alan olsun deniyor işsiz kalmamak isteniyorsa satış danışmanlığı meslekleri Pazarlama ve Perakende alanında alacağınız eğitimle sizleri beklemektedir.



MUSTAFA KEMAL
Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi
Pazarlama ve Perakende Alanı



Her yıl mezun öğrencilerimizin önemli bir bölümü staj yaptığı firmalarda iş hayatına atılmaktadırlar.

İşletmelerde Mesleki Eğitim

12. sınıfı gelen öğrencilerimiz haftanın üç günü işletmelerde mesleki eğitimi dersi adı altında staj yapmaya başlarlar. Pazarlama ve Perakende alanında öğrencilerimiz kurumsal mağazalarda, sigorta acentelerinde, emlak komisyoncularında, ayrıca Belediye, Ticaret Odası, Sosyal Güvenlik Merkezi, Öğretmenevi gibi kamu kurumlarında ve

tüm sektörlerin satış birimlerinde staj yapmaktadırlar. Staj yaptıkları süre içerisinde asgari ücretin üçte biri oranında ücret almaktadırlar. Staj imkânı ile uygulama becerilerini kazanarak iş hayatına hazırlanmaktadırlar.

Pazarlama ve Perakende alanından mezun olan öğrenciler, hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler. Özellikle özel sektörde

iş alanı daha geniştir. Mezun öğrenciler seçtikleri dal/meslekte kazandıkları yeterlikler doğrultusunda;

- Tüm sektörlerin satış birimlerinde ve depolarında,
- Sigorta şirketlerinde ve acentelerinde,
- Emlak şirketlerinde ve acentelerinde,
- Tüm gıda sektörlerinin satış birimlerinde ve depolarında vb. yerlerde çalışabilirler.

Yüksek Öğretime Geçiş

Mesleki ve Teknik Anadolu Lise-
lerinden mezun olan öğrenci-
ler diploma ile birlikte İşyeri
Açma Belgesine de sahip olmanın yanı
sıra alanı ile ilgili 2 (iki) yıllık üniversite-
lere ek puan olarak yerleşebilmektedir.
Bu bağlamda Pazarlama ve Perakende
alanından mezun olan öğrencilerimiz
aşağıdaki üniversite programlarına ek
puan alabileceklerdir.

- ✳ Bankacılık ve Sigortacılık
- ✳ Çağrı Merkezi Hizmetleri
- ✳ Deniz Brokerliği
- ✳ Deniz ve Liman işletmeciliği
- ✳ Dış Ticaret
- ✳ Emlak ve Emlak Yönetimi
- ✳ Enerji Tesisleri işletmeciliği
- ✳ Hava Lojistiği
- ✳ İnsan Kaynakları Yönetimi
- ✳ İşletme Yönetimi
- ✳ Kooperatifçilik
- ✳ Lojistik
- ✳ Marina işletme
- ✳ Marina ve Yat işletmeciliği
- ✳ Marka iletişimi
- ✳ Menkul Kıymetler ve Sermaye Piy.
- ✳ Moda Yönetimi
- ✳ Muhasebe ve Vergi Uygulamaları
- ✳ Pazarlama
- ✳ Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi
- ✳ Posta Hizmetleri
- ✳ Reklamcılık
- ✳ Sağlık Kurumları işletmeciliği
- ✳ Sivil Hava Ulaştırma işletmeciliği
- ✳ Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri
- ✳ Sosyal Güvenlik
- ✳ Tarımsal işletmecilik
- ✳ Tarımsal Ürünler Muhafaza ve Depo-
lama Teknolojisi
- ✳ Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama
- ✳ Turizm ve Otel işletmeciliği
- ✳ Turizm ve Seyahat Hizmetleri
- ✳ Uçuş Harekât Yöneticiliği

Web'deyiz!

[https://
fetem.meb.k12.tr](https://fetem.meb.k12.tr)



Pazarlama ve Perakende alanından me-
zun olan öğrencilerimiz kendi alanları
ile ilgili aşağıdaki 4 (dört) yıllık üniver-
site bölümlerini seçerek okulda edinmiş olduk-
ları mesleklerin devamını lisans düzeyinde ala-
bilirler.

- ✳ Pazarlama Öğretmenliği (YO)
- ✳ Aktüerya(YO)
- ✳ Bankacılık (YO)
- ✳ Bankacılık ve Finans (YO)
- ✳ Bankacılık ve Finansman (YO)
- ✳ Bankacılık ve Sigortacılık (YO)
- ✳ Gayrimenkul ve Varlık Değerleme (YO)
- ✳ Havacılık Yönetimi (YO)
- ✳ İşletme Bilgi Yönetimi (YO)
- ✳ Pazarlama (YO)
- ✳ Sermaye Piyasaları ve Portföy Yönetimi (YO)
- ✳ Sermaye Piyasası (YO)
- ✳ Sigortacılık (YO)
- ✳ Sigortacılık ve Risk Yönetimi (YO)
- ✳ Ulaştırma ve Lojistik Yönetimi (YO)
- ✳ Uluslararası Finans ve Bankacılık (YO)
- ✳ Uluslararası Finans (YO)
- ✳ Uluslararası Perakende Yönetimi (YO)
- ✳ Uluslararası Ticaret (YO)
- ✳ Uluslararası Ticaret ve Lojistik (YO)
- ✳ Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi (YO)
- ✳ Uluslararası Ticaret, Lojistik ve İşletmecilik (YO)



Çalışma Alanlarımız

- ✓ Bankalar
- ✓ Sigorta Acenteleri
- ✓ Satış Departmanları
- ✓ Pazarlama Departmanları
- ✓ Sivil Hava İşletmeleri
- ✓ Uluslararası Finans Büroları
- ✓ Turizm ve Seyahat İşletmeleri
- ✓ Sosyal Güvenlik
- ✓ Marka İletişimi
- ✓ Reklam Ajansları
- ✓ Marina İşletmeleri
- ✓ İnsan Kaynakları Departmanları
- ✓ Emlak ve Emlak Yönetimi
- ✓ Lojistik

