

PAZARLAMA ALANI MEZUNU OLDUĞUNUZDA NERELERDE İŞ BULABİLİRSİNİZ?

- ✚ Bankacılık
- ✚ Sigortacılık
- ✚ Devlet Kurumları
- ✚ Turizm
- ✚ Reklamcılık
- ✚ Fuarcılık
- ✚ Moda



- ✚ Dış Ticaret
- ✚ Emlakçılık
- ✚ Otomotiv
- ✚ Lojistik
- ✚ İnsan Kaynakları
- ✚ Liman İşletmeleri
- ✚ Havayolu İşletmeleri
- ✚ Yiyecek-İçecek İşletmeleri
- ✚ İklimlendirme işletmeleri
- ✚ Elektrik ve Elektronik
- ✚ Haberleşme



“Geleceğiniz İçin En Güzel Seçim”

İLETİŞİM

Akdeniz, Gaziosmanpaşa Bulvarı 14 / A,
35210 Konak/İzmir



İZMİR DIŞ TİCARET MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

Tel: (0232) 483 06 07

<https://izmirtml.meb.k12.tr/>



“İzmir Dış Ticaret Hayalinizdeki Mesleğin Evi”

PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI



PAZARLAMA ALANININ TANIMI VE AMACI:

Pazarlama, ürünün üretim öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası faaliyetlerini içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir. Gelecekte 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.

Pazarlama ve Perakende alanında; pazarlama ve perakende uygulamalarında yer alan meslek elemanlarını sektörün ihtiyaçları, bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda gerekli olan meslekî yeterlikleri kazanmış, nitelikli kişiler olarak yetiştirmek amaçlanmaktadır.

PAZARLAMA ELEMANLARINDA ARANAN ÖZELLİKLER

- ✦ Temsil yeteneğine sahip olmak.
- ✦ Türkçe'yi iyi konuşabilmek.
- ✦ Sabırlı olmak.
- ✦ Güler yüzlü olmak.
- ✦ Uzun süre ayakta durabilmek.
- ✦ İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek.
- ✦ Girişken olmak.
- ✦ Dış görünüşüne önem vermek.



MESEM (MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ)

Okulumuz bünyesinde mesleki eğitim merkezi ve alanımız olarak satış danışmanlığı dalı olarak da eğitim vermekteyiz.

Anlaşma yaptığımız Metro Gross market bünyesinde stajlarını yapmaktadırlar.

4 gün staj 1 gün okul olacak şekilde öğrenim görülmektedir.



ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Bu meslekte çalışan kişiler işletmenin faaliyet gösterdiği çeşitli bölgelerde bulunan ofislerde sabit, açık mekânlarda aktif olarak çalışabilecekleri gibi bölgeler arası seyahatlerde otomobil kullanmaları gerekmektedir. Çalışma ortamında sürekli insanlarla diyalog hâlinde olacaklarından, insan sevgisi, diyalog, hoşgörü ve sabırlı olmak gibi kişilik özelliklerine sahip olunması gerekir, ayrıca bilgisayar, faks, telefon gibi araçları kullanabilmelidirler. Bu meslek görevlileri hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler. Seyahati gerektiren işlerde sürücü belgeli elamanlar daha avantajlı durumda olup, ofis ortamında yabancı dil bilen, bilgisayar kullanabilen elamanlar tercih sebebidir.

PAZARLAMA ALANI DALLARI

- 1-Satış Danışmanlığı
- 2-Sigortacılık

1-SATIŞ DANIŞMANI İş organizasyonu yapan, satış öncesi hazırlık yapan, müşterilerle görüşerek satış işlemlerini takip eden, satış sonrası işlemleri kontrol eden, bir sonraki güne hazırlık yapan, nitelikli kişidir.

2-SİGORTACI Mal, can ve diğer sigorta edilebilir riskleri belirleyip sigorta poliçesi üreten, hasar takip işlemleri yapabilen, sorumlu nitelikli kişidir.