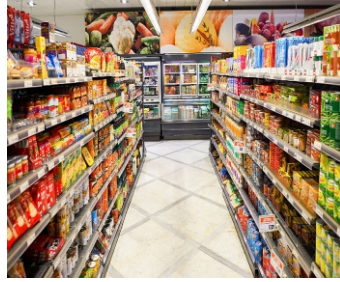


PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI ALANIN MEVCUT DURUMU VE GELECEĞİ

Pazarlama, ürünün üretim öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası faaliyetlerini içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir. Genelde tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de işletmeler pazarlamaya önem vermemiş, onun yerine daha çok üretimle ilgilenmişlerdir. Ancak son zamanlarda bu durum değişmekte olup büyük işletmeler yavaş yavaş modern pazarlama teknikleri uygulamaya başlamıştır.



PAZARLAMA PERAKENDE ALANI

Pazarlama kavramında pazarlama faaliyetleri, daha üretim yapılmadan önce başlar. üretim öncesi başlayan pazarlama faaliyetleri üretim yapılırken ve satıştan sonra da, satış sonrası hizmetler şeklinde devam eder. Bütün işletmelerin ana hedefi kar sağlamaktır. Bununla birlikte pazarlama ve perakende faaliyetinin olması gerekmektedir. İyi bir pazarlama ve perakende satış faaliyeti de istenen nitelikte gerçekleşmektedir.

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

•Pazarlama Perakende Alanı altında şu dallar bulunmaktadır.

- Satış Elemanlığı
- Sigortacılık
- Emlak komisyonculuğu



Pazarlama ve Perakende Alanı Öğrencilerinin Edebileceği 2 Yıllık Ön Lisans Programları

- Bankacılık ve Sigortacılık
- Deniz ve Liman İşletmeciliği
- Dış Ticaret
- Emlak ve Emlak Yönetimi
- Hava Lojistiği
- Havacılıkta Yer Hizmetleri Yönetimi
- İnsan Kaynakları Yönetimi
- İşletme Yönetimi



Pazarlama Perakende Alan Dersleri

10. SINIF DERSLERİ

- Bilgisayar Ofis Programları
- Bilgisayar Klavye
- Müşteri İlişkileri
- Ticari Hesaplama
- Çalışma Hayatı



PAZARLAMA PERAKENDE ALAN DERSLERİ

11. ve 12. SINIF DERSLERİ

- İŞLETMELERDE BECERİ EĞİTİMİ (Staj)
- MESLEKİ YABANCI DİL
- TİCARİ DEFTERLER VE BEYANNAMELER
- TOPTANCILIK VE PERAKENDECİLİK
- TÜKETİCİ HAKLARI
- STOK KONTROL
- İŞ VE TİCARET HUKUKU
- BORÇLAR HUKUKU VE VERGİ
- KALİTE GELİŞTİRME



PAZARLAMA - PERAKENDE ALANI MEZUNLARIMIZIN TERCİH EDEBİLECEĞİ YÜKSEK ÖĞRETİM PROGRAMLARI

4 YILLIK LİSANS PROGRAMLARI

- Pazarlama (Antalya - Akdeniz Üniv.2012'de açıldı.)
- Bankacılık
- Bankacılık ve Finans
- Bankacılık ve Sigortacılık
- Sermaye Piyasası
- Sigortacılık
- Sigortacılık risk yönetimi
- Uluslararası ticaret
- Sivil hava ulaştırma işletmeciliği
- Başta olmak üzere diğer tüm bölümler



PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI

İŞ BULMA İMKANLARI

Bu meslek görevlileri hem kamu sektöründe hem özel sektörde iş bulabilirler. Özellikle özel sektörde iş alanı daha geniştir. Seyahati gerektiren işlerde sürücü belgeli erkek elemanlar daha avantajlı durumda olup, ofis ortamında yabancı dil bilen, bilgisayar kullanabilen bayan elemanlar tercih sebebidir.

