

# PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI

## BU ALANDA İŞ VAR!!!



Facebook  
Strateji  
Pazarlama  
Reklam  
Sosyal Medya  
Yeni Reklamcılık  
İlan Satın Alma  
Yazarlık  
Yaratıcılık  
Medya  
Bütünleşik  
Halkla İlişkiler  
Basın  
Analiz  
Twitter  
Film

### PAZARLAMA PERAKENDE MEZUNLARIMIZIN TERCİH EDEBİLECEĞİ LİSANS PROGRAMLARI (4 YILLIK)

Aktüerya	Sermaye Piyasası	Pazarlama	Uluslararası Finans
Bankacılık	Havacılık Yönetimi	Sigortacılık	İşletme Bilgi Yönetimi
Bankacılık Ve Finans	Uluslararası Ticaret Ve Lojistik	Sigortacılık Ve Risk Yönetimi	Uluslararası Ticaret Ve İşletmecilik
Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi	Sermaye Piyasaları Ve Portföy Yönetimi	Ulaştırma Ve Lojistik Yönetimi	Uluslararası Ticaret
Bankacılık Ve Sigortacılık	Gayrimenkul Ve Varlık Değerleme	Uluslararası Ticaret, Lojistik Ve İşletmecilik	Uluslararası Perakende Yönetimi

### EK PUANLARI İLE YERLEŞEBİLECEKLERİ 2 YILLIK ÖNLİSANS PROGRAMLARI

Bankacılık Ve Sigortacılık	Marka İletişimi	Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği	Reklamcılık	İnsan Kaynakları Yönetimi
Çağrı Merkezi Hizmetleri	İşletme Yönetimi	Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri	Moda Yönetimi	Pazarlama
Deniz Ve Liman İşletmeciliği	Turizm Ve Otel İşletmeciliği	Sosyal Güvenlik	Uçuş Harekât Yöneticiliği	Perakende Satış Ve Mağaza Yönetimi
Dış Ticaret	Lojistik	Tarımsal İşletmecilik	Kooperatifçilik	Posta Hizmetleri
Emlak Ve Emlak Yönetimi	Muhasebe Ve Vergi Uygulamaları	Menkul Kıymetler Ve Sermaye Piyasası	Turizm Ve Seyahat Hizmetleri	Sağlık Kurumları İşletmeciliği
Hava Lojistiği	Marina Ve Yat İşletmeciliği	Tıbbi Tanıtım Ve Pazarlama	Maliye	Marina İşletme

# PAZARLAMA VE PERAKENDE ALANI

Pazarlama, üretim öncesinden başlayıp satışı ve satış sonrası çalışmaları da içine alan geniş kapsamlı bir işletme faaliyetidir.

İnsanların ihtiyaçlarını belirleme aşamasından hangi ürünün tasarlanacağını, hangi fiyatın uygulanacağını, hangi yollarla dağıtılacağını ve nasıl iletişime geçileceğini kapsayan ciddi yönetim becerisi gerektiren faaliyetler bütünüdür.

- ✓ *Pazarlama kapı kapı dolaşıp satış yapmak değildir!*
- ✓ *Pazarlama sadece satış yapmak değildir!*
- ✓ *Araştırmalara göre günümüzde en fazla iş ilanı yayınlanan iş sektörüdür!*
- ✓ *Yeni bir alan olmasından ve bu alanda uzmanlaşmış eleman olmamasından dolayı fazlasıyla çalışan ihtiyacı olan taze bir sektördür!*

## Alanımız Altında Yer Alan Meslekler

- ✓ Satış Elemanlığı
- ✓ Sigortacılık

### SATIŞ ELEMANLIĞI;

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.

### SİGORTACILIK;

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

## PAZARLAMA VE PERAKENDE ELEMANLARINDA ARANAN ÖZELLİKLER

- ✓ Özgüvene sahip olmak.
- ✓ Girişken olmak.
- ✓ Temsil yeteneğine sahip olmak.
- ✓ Türkçeyi iyi konuşabilmek.
- ✓ Sabırlı olmak.
- ✓ Mal ve hizmetlerin özelliklerini çok iyi bilmek.
- ✓ Güler yüzlü olmak.
- ✓ İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek



## NEDEN PAZARLAMA?

Rekabetin yoğunlaşması, küreselleşmenin tüm firmaları etkilemesi, teknolojik gelişmelerin ürün farklılaşmalarını artırması, tüketicilerin bilinçlenmesi ile firmalar açısından pazarlama her geçen gün önemini artırmaktadır.

Pazarlama sektörünün ihtiyaçları ile bilimsel ve teknolojik gelişmeler doğrultusunda gerekli olan mesleki yeterlikleri kazanmış nitelikli meslek elemanlarının yetiştirilmesi zorunlu hale gelmiştir.

Sizde; Alanında en iyi olmak,

Yeterli eğitimi almak,

Geniş istihdam sahasına dâhil olmak,

İşsiz kalmamak istiyorsanız;

## Pazarlama Ve Perakende Alanımıza Katılın...

NECLA-ERGUN ABALIOĞLU MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ

<http://neclaergunabalioglu.meb.k12.tr>