

PAZARLAMA VE PARAKENDE BÖLÜM TANITIMI

Pazarlama ve perakende sektörü dünya trendleri doğrultusunda son yirmi yıldır ülkemizde de önemli gelişmeler göstermiştir. Tüketim ihtiyacının her geçen gün artması, sektörün organize olması gerekliliğini doğurmuş ve bunun sonucu olarak da bu iş kolunda kalifiye istihdam açığı meydana gelmiştir.

Alanın Altında Yer Alan Dallar

- Satış Elemanlığı,
- Sigortacılık,
- Emlak Komisyonculuğu,
- Gıda Satış Elemanlığı

Okulumuzda bu dallardan Sigortacılık alanında eğitim verilmektedir.

İnsanların çeşitli risk durumlarında ortaya çıkan kayıplardan en az zararla kurtulma beklentisi sigortacılık sektörünü doğurmuştur. Ülkemizde de özellikle son 10 yıldır büyük bir farkındalık yaratan ve geleceğin mesleği olmaya aday olan sigortacılık bölümünü öğrencilerimize tanıtmak, mesleğinde başarılı öğrenciler yetiştirmek hedeflenmektedir.

VİZYON

İşletmelerin nitelikli insan gücüne ihtiyaç duymaları nedeniyle işinde bilgi ve beceri sahibi, bakım ve görünümüne önem veren ve alanla ilgili -yeterliklere sahip olan eğitimli bireyler yetiştirmek

MİSYON

Her geçen gün daha da gelişen pazarlama ve perakende alanına ulusal ve uluslararası standartlarda nitelikli insanlar yetiştirmek ve bu alanda oluşan istihdam açığını kapatmak, her yaşta ve her düzeyde bireye hitap edecek programlar hazırlamak sektörün insan gücü ihtiyacını da karşılamaktır.

SİGORTACI

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

Görevleri

- İş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili yönetmeliklere uymak.
- İş organizasyonu yapmak.
- Gelen başvuruları teslim almak.
- Başvuruları bilgisayara girmek.
- Teklif hazırlayarak müşteriye sunmak.
- Müşteriyle teklif konusunda karşılıklı görüşmek.
- Poliçeyi müşterinin isteği doğrultusunda hazırlamak.
- Ofiste yapılan poliçeleri incelemek.
- Ödemelerin yapılıp yapılmadığını kontrol etmek.
- Bölgeden gelen bilgilerle kendi bilgilerini karşılaştırmak.
- Uyuşmazlıkları bölgeye bildirmek.
- Yapılacak sigorta konusunda müşteriye bilgi vermek.
- Satış öncesi hazırlık işlemlerini yapmak.
- Satış işlemlerini yapmak.
- Satış sonrası işlemleri yürütmek.
- Poliçenin parasını sigortalıdan tahsil etmek.
- Yapılan tahsilattan devlet kesintilerini ödemek.
- Acentenin komisyonunu tahsilâtın içinden almak.
- Kalan parayı şirkete ödemek.
- Hasar ihbarını almak.
- Sigortalıyı hasarla ilgili olarak yönlendirmek.
- Sigorta şirketine ihbarı iletme.* Tahsilatı kontrol etmek.
- Sigorta şirketinden eksperin atanmasını sağlamak.

- Sigortalının hasarla ilgili gerekli evrakların hazırlanıp ekspere ulaşmasının takip etmek.
- Eksperin hasarla ilgili raporunu yazıp sigorta şirketine ulaştırılmasını sağlamak.
- Hasarın ödenmesini takip etmek.
- Mesleki gelişim ile ilgili faaliyetleri yürütmek.

MESLEK ELEMANLARINDA ARANAN ÖZELLİKLER

Aşağıda belirtilen özellikler belirlenen meslekler ile ilgili ortak özelliklerdir. Ancak her meslek kendine özgü özel şartlara ve özelliklere sahiptir

- Özgüvene sahip olmak.* Piyasa araştırması yapma yeteneğine sahip olmak.
- Satın alacağı mal ve hizmetlerin uygun olanını bulabilme yeteneğine sahip olmak.
- Temsil yeteneğine sahip olmak.
- Türkçe'yi iyi konuşabilmek.
- Sabırlı olmak.
- Mal ve hizmetlerin özelliklerini çok iyi bilmek.
- İşletmenin ilkelerini bilmek ve benimsemek.
- Güler yüzlü olmak.* Uzun süre ayakta durabilmek.
- Dikkat yeteneğine sahip olmak.
- İnsanlarla iyi ilişkiler kurabilmek.
- Girişken olmak.* Sorumluluk sahibi olmak.
- Dış görünüşüne önem vermek.
- Hareketli bir yaşamı sevmek.
- Seyahate engel bir hâli olmamak.
- Bilgisayar kullanabilmek.
- Depo koşullarında çalışabilecek yeterlilikte olmak.
- Ürünlerin sınıflandırmasını yapabilmek.

- İknadan ve başkalarını etkilemekten hoşlanmak.
- Kapalı ortamlarda çalışmayı sevmek.
- Zengin sözcük bilgisine sahip olmak.
- Düşüncelerini rahatlıkla ifade edebilmek.
- Beraber çalışmayı, iş birliği yapmayı önemsemek.
- Dikkatli ve soğuk kanlı olmak. * Aileden uzak kalabilmek.
- Başkalarını dinleyebilmek. * Kendisiyle barışık olabilmek.
- Yazar kasa, post makinelerini vb. kullanmak.

ÇALIŞMA ORTAMI VE KOŞULLARI

Bu mesleklerde 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.

İŞ BULMA İMKÂN LARI

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

EĞİTİM VE KARİYER İMKÂN LARI

Meslek eğitimi lise düzeyinde Anadolu ticaret ve ticaret meslek liselerinde verilmektedir. Bu okullardan mezun olanlar Meslek yüksek okullarının ilgili bölümlerine sınavsız geçiş yaparak ön lisans düzeyinde eğitim alırlar. Ön lisans programını tamamlayanlar ÖSYM tarafından yapılan dikey geçiş sınavında başarılı oldukları takdirde alanları ile ilgili lisans programlarına geçebilirler.

Lise eğitiminden sonra ÖSYM'nin yapacağı sınav neticesinde başarılı olanlar lisans düzeyinde eğitim de alabilirler.

