

**Pazarlama ve Perakende Alanı**

**Pazarlama ve Perakende Alanı**
       Pazarlama ve Perakende Satış elemanlığı mesleğinin yeterliklerine sahip meslek elemanları yetiştirmek amaçlanmaktadır 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.
     Aynı zamanda işletmelerin ve kurumların pazarlama ve satış birimlerinde, ürün tanıtımı, satışların planlanması ve siparişlerin alınması, teslimi, müşteri ilişkileri ve temsilciliği gibi görevleri yürüten kişidir.
**İŞ İMKANLARI**
     Kamu ve özel sektörde (marketlerde, hazır giyim mağazalarında kasiyer veya satış danışmanı, bankalarda, şirketlerin pazarlama perakende bölümlerinde vb.) bankacılık, reklamcılık-tanıtım, fuarcılık gibi alanlarda pazarlama planlaması, satış ve pazarlama denetimi gibi değişik görevlerde çalışabilmektedirler.
    Özellikle tanıtımla ilgili işlerde yarı zamanlı (part-time) çalışma da söz konusudur. Büroda yürütülen sipariş alma, planlama, reklam, mağaza içi satış, halkla ilişkiler gibi    alanlarda istihdam edildikleri görülmektedir.
**ÜNİVERSİTE SINAVINDA EK PUANLA**
**YERLEŞEBİLECEKLERİ ÖNLİSANS BÖLÜMLERİ**
\* Pazarlama
\* Perakende Satış ve Pazar yönetimi
\* Bankacılık ve Sigortacılık
\* Dış Ticaret
\* İşletme yönetimi
\* Emlak ve emlak yönetimi
\* İnsan kaynakları yönetimi
\* Turizm ve seyahat hizmetler
\*  Lojistik
\*  Sivil havacılık kabin hizmetleri
\* Sivil hava ulaştırma işletmeciliği
\* Sağlık kurumları işletmeciliği
\* Marina işletme