



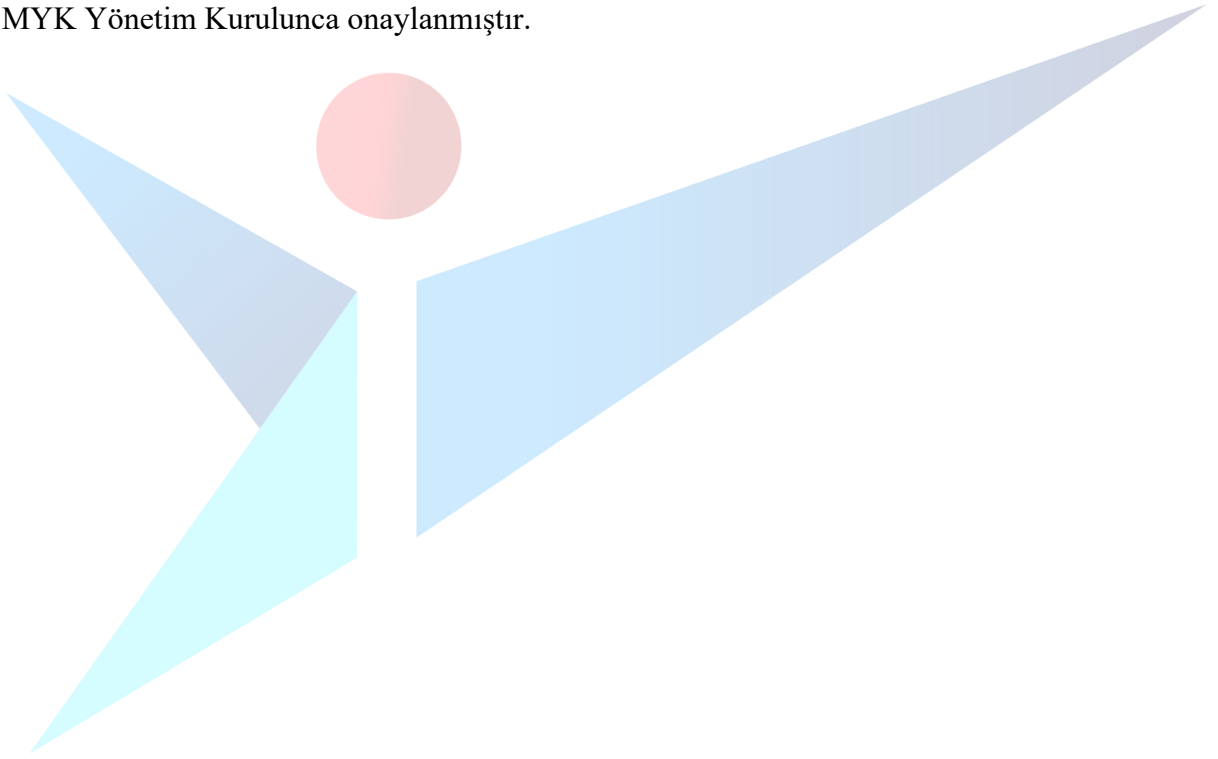
TANITIM ELEMANI
SEVİYE 3

REVİZYON NO: 00

REFERANS KODU

GİRİŞ

Tanıtım Elemanı (Seviye 3) Ulusal Yeterliliği 19/10/2015 tarihli ve 29507 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik ve 27/11/2007 tarihli ve 26713 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Mesleki Yeterlilik Kurumu Sektör Komitelerinin Kuruluş, Görev, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre MYK’nın görevlendirdiği Gıda Perakendecileri Derneği (GPD) tarafından hazırlanmış, sektördeki ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak değerlendirilmiş ve MYK Ticaret Sektör Komitesi tarafından incelendikten sonra MYK Yönetim Kurulunca onaylanmıştır.



TERİMLER, SİMGELER VE KISALTMALAR

ACİL DURUM: İşyerinin tamamında veya bir kısmında meydana gelebilecek yangın, patlama, tehlikeli kimyasal maddelerden kaynaklanan yayılım, doğal afet gibi acil müdahale, mücadele, ilkyardım veya tahliye gerektiren olayları,

DAĞITIM AĞI ARACILARI: Üretimi tamamlanmış ürünlerin fiziksel dağıtımını üstlenen, ürünlerin mülkiyet ve değer değişimine yardımcı olan kişi, kurum, kuruluşlarını,

DEMO: Bir ürünü tanıtmak ya da deneyimletmek amacıyla yapılan sunumu,

FİRMA: Tanıtımı yapılacak marka ve/veya ürünlerin üretimi/satışını yapan gerçek ya da tüzel kişiliği,

İKAME ÜRÜN: Eşit, denk, eş değer ürünü,

ISCO: Uluslararası Standart Meslek Sınıflamasını,

İSG: İş Sağlığı ve Güvenliğini,

KİŞİSEL KORUYUCU DONANIM: Çalışanı, yürütülen işten kaynaklanan, sağlık ve güvenliği etkileyen bir veya birden fazla riske karşı koruyan, çalışan tarafından giyilen, takılan veya tutulan, bu amaca uygun olarak tasarımı yapılmış tüm alet, araç, gereç ve cihazları,

LANSMAN: Bir ürünün pazara girmesi amacıyla yürütülen tanıtım faaliyetlerinin bütünü,

MARKA: Bir ticari malı, herhangi bir nesneyi tanıtmaya, benzerinden ayırmaya yarayan özel ad veya işareti,

MENŞEİ: Bir ürünün üretildiği yeri, kökenini, ekonomik milliyetini,

MÜŞTERİ PROFİLİ: İşletmenin müşterilerine ait detaylı bilgileri,

PAZAR: Mal ve hizmetlerin satışa sunulduğu, alıcıların ve satıcıların bir araya geldikleri, malların sahipliğinin değişiminin yapıldığı yeri,

PAZARLAMA: Müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini anlama ve bu çerçevede ürün/hizmetlerin sağlanması, fiyatlandırılması, tutundurulması ve dağıtımının planlanması, yürütülmesi ve kontrol edilmesi sürecini,

PROMOSYON: Bir ürünü geniş kitlelere tanıtmak ve o malın piyasaya sürümünü sağlamak amacıyla yapılan tutundurma çalışmalarını,

RAMAK KALA OLAY: İş yerinde meydana gelen, çalışan, iş yeri ya da ekipmanını zarara uğratma potansiyeli olduğu halde zarara uğratmayan olayı,

RİSK: Tehlikeli bir olayın meydana gelme olasılığı ile sonuçlarının bileşimini,

RİSK DEĞERLENDİRMESİ: İş yerinde var olan ya da dışarıdan gelebilecek tehlikelerin riske dönüşmesine yol açan faktörler ile tehlikelerden kaynaklanan risklerin analiz edilerek

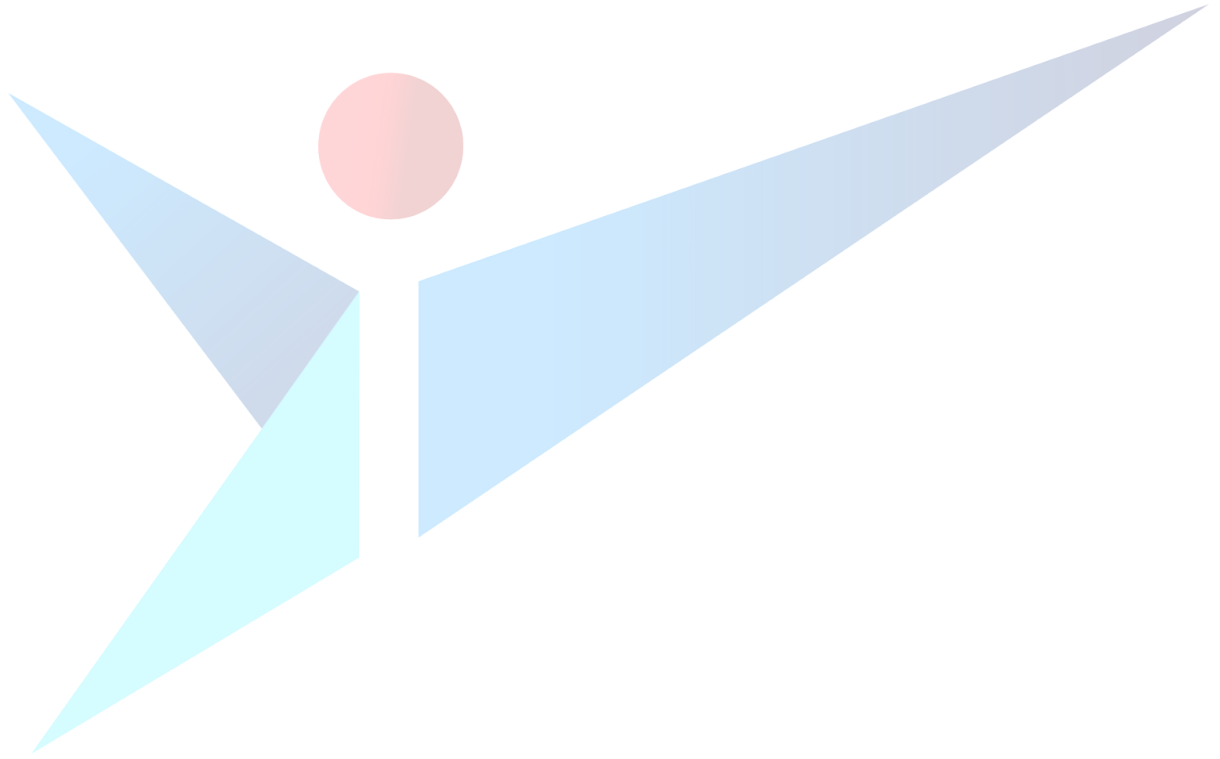
derecelendirilmesi ve kontrol tedbirlerinin kararlaştırılması amacıyla yapılması gereken çalışmaları,

TANITIM ALANI: Bir marka veya ürüne tüketicinin dikkatini çekmek, ürünü tanıtmak veya hatırlatmak amacıyla tanıtım aktivitelerinin gerçekleştirildiği fuar, mağaza, alışveriş merkezi, sokak ve aktivite alanları gibi kapalı ve açık alanları,

TANITIM STANDI: Bir ürünü sergilemek ve tanıtmak maksadıyla kurulan sistemlerin her birini,

TEHLİKE: İşyerinde var olan ya da dışarıdan gelebilecek, çalışanı veya işyerini etkileyebilecek zarar veya hasar verme potansiyelini,

ÜRÜN: Bir işletme tarafından üretilen malları ve/veya sunulan hizmetleri ifade eder.



TANITIM ELEMANI ULUSAL YETERLİLİĞİ

1	YETERLİLİĞİN ADI	Tanıtım Elemanı
2	REFERANS KODU	
3	SEVİYE	3
4	ULUSLARARASI SINIFLANDIRMADAKİ YERİ	ISCO 08: 5242 (Satış Tanıtım Elemanları)
5	TÜR	-
6	KREDİ DEĞERİ	-
7	A) YAYIN TARİHİ	
	B) REVİZYON NO	Rev. No: 00
	C) REVİZYON TARİHİ	-
8	AMAÇ	<p>Tanıtım Elemanı (Seviye 3) mesleğinin nitelikli kişiler tarafından yürütülmesi ve çalışmalarda kalitenin artırılması için;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adayların sahip olması gereken nitelikleri, bilgi, beceri ve yetkinlikleri tanımlamak, • Adayların, geçerli ve güvenilir bir belge ile mesleki yeterliliğini kanıtlamasına olanak vermek, • Eğitim sistemine, sınav ve belgelendirme kuruluşlarına referans ve kaynak oluşturmaktır.
9	YETERLİLİĞE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDART(LAR)I	
		17UMS0622-3 Tanıtım Elemanı (Seviye 3) Ulusal Meslek Standardı
10	YETERLİLİK SINAVINA GİRİŞ ŞART(LAR)I	
		-
11	YETERLİLİĞİN YAPISI	
	11-a) Zorunlu Birimler	
		A1: İş Sağlığı ve Güvenliği, Çevre Koruma, İş Organizasyonu ve Mesleki Gelişim A2: Tanıtım Uygulamaları
	11-b) Seçmeli Birimler	
		-
	11-c) Birimlerin Gruplandırılma Alternatifleri	
		-
12	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
		<p>Tanıtım Elemanı (Seviye 3) Mesleki Yeterlilik Belgesini elde etmek isteyen adaylar birimlerde tanımlanan sınavlara tabi tutulur. Adayların mesleki yeterlilik belgesini alabilmeleri için birimlerde tanımlanan sınavlardan başarılı olmaları şartı vardır. Yeterlilik birimlerindeki teorik ve performansa dayalı sınavlar, her bir birim için ayrı ayrı yapılabileceği gibi birlikte de yapılabilir. Ancak her birimin değerlendirmesi bağımsız yapılmalıdır.</p> <p>Yeterlilik birimlerinin geçerlilik süresi, birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır. Yeterlilik birimlerinin birleştirilerek bir yeterliliğin elde edilebilmesi için tüm birimlerin geçerliliğini koruyor olması gerekmektedir.</p>

13 DEĞERLENDİRİCİ ÖLÇÜTLERİ		
Değerlendiriciler aşağıdaki koşullardan en az birini karşılamalıdır.		
<ul style="list-style-type: none"> • Yüksek Öğretim Kurumları veya mesleki eğitim kurumlarında asgari 3 yıl pazarlama ve/veya satış konusunu içeren dersleri vermiş olmak. • Pazarlama ve/veya satışa ilişkin eğitim veren kurum ve kuruluşlarda en az 3 yıl eğitmen olarak çalışmış olmak. • Pazarlama ve/veya satış konuları ile ilgili 3 yıl eğitim deneyimine sahip olmak. • Üniversitelerin ön lisans veya lisans alanlarından mezun olup pazarlama ve/veya satış mesleğinde, 1 yılı yöneticilik olmak kaydıyla asgari 3 yıl mesleki deneyime sahip olmak. • İşletmelerde asgari 7 yıl pazarlama ve/veya satış yöneticiliği yapmış olmak. 		
Yukarıdaki özelliklere sahip olan ve ölçme ve değerlendirme sürecinde görev alacak değerlendiricilere; ilgili alanda yetkilendirilmiş sınav ve belgelendirme kuruluşları tarafından mesleki yeterlilik sistemi, kişinin görev alacağı ulusal yeterlilik(ler), ilgili ulusal meslek standart(lar)ı, ölçme-değerlendirme, ölçme-değerlendirmede kalite güvencesi ve İSG konularında eğitim sağlanmalıdır.		
14	BELGE GEÇERLİLİK SÜRESİ	Tanıtım Elemanı (Seviye 3) yeterlilik belgesinin geçerlilik süresi beş (5) yıldır.
15	GÖZETİM SIKLIĞI	-
16	BELGE YENİLEMEDE UYGULANACAK ÖLÇME-DEĞERLENDİRME YÖNTEMİ	<p>5 yıllık geçerlilik süresinin sonunda belge sahibinin performansı, aşağıda tanımlanan yöntemlerden en az biri kullanılarak değerlendirmeye tabi tutulur;</p> <p>a) 5 yıl belge geçerlilik süresi süresi içerisinde toplamda en az iki yıl veya son altı ay boyunca ilgili alanda çalıştığını gösteren kayıtları (hizmet dökümü, referans yazısı/mektubu, sözleşme, fatura, portfolyo, vb.) sunmak,</p> <p>b) Yeterlilik kapsamında yer alan yeterlilik birimleri için tanımlanan Uygulamaya (Performans) dayalı sınavdan (P1) başarılı olmak.</p> <p>Bu şartlardan en az birini yerine getiren adayların belge geçerlilik süreleri 5 yıl daha uzatılır.</p>
17	MESLEKTE YATAY ve DİKEY İLERLEME YOLLARI	Dikey İlerleme: Tanıtım Sorumlusu (Seviye 4)
18	YETERLİLİĞİ GELİŞTİREN KURULUŞ(LAR)	Gıda Perakendecileri Derneği (GPD)
19	YETERLİLİĞİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi

A1 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ, ÇEVRE KORUMA, İŞ ORGANİZASYONU VE MESLEKİ GELİŞİM YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	İş Sağlığı ve Güvenliği, Çevre Koruma, İş Organizasyonu ve Mesleki Gelişim
2	REFERANS KODU	/A1
3	SEVİYE	3
4	KREDİ DEĞERİ	-
5	A) YAYIN TARİHİ	
	B) REVİZYON NO	Rev. No: 00
	C) REVİZYON TARİHİ	-
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	
17UMS0622-3 Tanıtım Elemanı (Seviye 3) Ulusal Meslek Standardı		
7	ÖĞRENME KAZANIMLARI	
<u>Öğrenme Kazanımı 1: İş sağlığı ve güvenliği, acil durum ve çevre güvenliği kurallarını açıklar.</u> Alt Öğrenme Kazanımları: 1.1: Tanıtım alanında uyması gereken İSG kurallarını açıklar. 1.2: Acil durumlarda uygulanacak adımları açıklar. 1.3: Çevre güvenliği uygulamalarına dair kuralları açıklar. <u>Öğrenme Kazanımı 2: İş organizasyonunu açıklar.</u> Alt Öğrenme Kazanımları: 2.1: Tanıtım yapacağı ürün ve yere ilişkin iş planını açıklar. 2.2: Yürüttüğü faaliyetler ile ilgili olarak, geliştireceği iyileştirme önerilerini açıklar. 2.3: Tanıtım sürecinde ortaya çıkan veri ve bilgileri ne yapacağını açıklar. <u>Öğrenme Kazanımı 3: Mesleki gelişim çalışmalarını açıklar.</u> Alt Öğrenme Kazanımları: 3.1: Bireysel mesleki gelişimine yönelik adımları açıklar. 3.2: Çalışma arkadaşlarının mesleki gelişimine destek olmakla ilgili adımları açıklar.		
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav (T1) Çoktan Seçmeli Sınav: A1 birimine yönelik teorik sınav Ek A1-2’de yer alan “Bilgiler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Adaylara en az 20 soruluk 4 seçenekli çoktan tek seçmeli, çoktan çok seçmeli, eşleştirmeli, boşluk doldurmalı, doğru/yanlış türünde ve her biri eşit puan değerinde test sınavı uygulanmalıdır. Sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirim yapılmaz. Adaylara her soru için ortalama 1-2 dakika zaman verilir. Soruların en az % 70’ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen tüm bilgi ifadelerini (Ek A1-2) ölçmelidir.		

8 b) Performansa Dayalı Sınav	
-	
8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar	
Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için T1 sınavından başarılı olması gerekir. Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarıldığı tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılı olan sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır.	
9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR) Gıda Perakendecileri Derneği (GPD)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ MYK Ticaret Sektör Komitesi

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

EK A1-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler

1. İş Sağlığı ve Güvenliği

- 1.1. İSG talimatları
- 1.2. Temel İSG mevzuatı
- 1.3. Acil durum talimatları
- 1.4. İSG talimatlarının iş süreçlerinde uygulanması
- 1.5. Acil durum talimatlarının iş süreçlerinde uygulanması
- 1.6. Risk ve tehlike kavramları
- 1.7. Risk ve tehlikelere karşı yapılacak işlemler ve işlemlerin uygulanması

2. Çevre Koruma

- 2.1. Temel Çevre mevzuatı
- 2.2. Çevre koruma talimatları
- 2.3. Çevre koruma talimatlarının iş süreçlerinde uygulanması
- 2.4. Çevresel tehlike ve riskler ile alınması gereken önlemler

3. İş Organizasyonu

- 3.1. Tanıtım alanında iş süreçleri geliştirme faaliyetleri
- 3.2. Takım çalışması
- 3.3. Etkili geri bildirim verme
- 3.4. Planlama ve organizasyon

3.5. Problem çözme

3.6. Rapor arşivleme

4. Mesleki Gelişim

4.1. Kişisel ve mesleki gelişim yöntemleri

EK A1-2: Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi

a) BİLGİLER

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Alt Öğrenme Kazanımı	Değerlendirme Aracı
BG.1	Tehlike ve risk kavramlarının anlamını ayırt eder.	A.1-4	1.1	T1
BG.2	Tanıtım alanında bulunması gereken sağlık ve güvenlik işaretlerini tanımlar.	A.1.1, A.1.3	1.1	T1
BG.3	İş kazası risklerine karşı çalışma ortamında alınması gereken İSG önlemlerini açıklar.	A.1-4	1.1	T1
BG.4	Tanıtım yapılacak ürüne ve tanıtım alanına özgü kullanacağı KKD'nin önemini açıklar.	A.1.4	1.1	T1
BG.5	İş süreçlerinde uyulması gereken İSG kurallarını açıklar.	A.1-4, A.2.1-2	1.1, 1.2	T1
BG.6	Acil durumlarda tahliye kural ve yöntemlerini açıklar.	A.2.1	1.2	T1
BG.7	Çalışma esnasında uygulaması gereken temel çevre güvenliği önlemlerini açıklar.	A.3.1	1/3	T1

BG.8	Tanıtım faaliyetinden dolayı ortaya çıkan atıkların tasnif ve bertarafına yönelik önlem ve kuralları açıklar.	A.3.2	1/3	T1
BG.9	Tanıtımını yapacağı ürün ve yere ilişkin bilgileri nereden alacağını açıklar.	B.1.1	2.1	T1
BG.10	Tanıtımını yapacağı ürün ve yere göre iş planı aşamalarını açıklar.	B.1.2	2.1	T1
BG.11	Tanıtım faaliyeti ile ilgili iyileştirme önerilerini açıklar.	B.2.1	2.2	T1
BG.12	Geliştirdiği öneriler sonucunda alacağı aksiyonu açıklar.	B.2.2	2.2	T1
BG.13	Tanıtım sürecinde hangi tür veri ve bilgilerin ortaya çıkacağını açıklar.	B.3.1	2.3	T1
BG.14	Rekabet Hukuku'na uygun olarak, rakip ürün ve/veya marka ile ilgili elde ettiği bilgileri ne yapacağını açıklar.	B.3.2	2.3	T1
BG.15	Bireysel ve mesleki gelişimine yönelik çalışmaları (eğitim ihtiyacını belirleme, ilgili birimden talepte bulunma, eğitimlere katılma vb.) açıklar.	E.1.1	3.1	T1
BG.16	İş süreçlerine yansıtma amacıyla, meslek ve sektördeki yenilikleri (mevzuat değişiklikleri, sektörel gelişmeler, iş yapma biçimleri vb.) takip etmeyi açıklar.	E.1.2	3.1	T1
BG.17	Ekip arkadaşlarının mesleki gelişimine yönelik eğitim çalışmalarını (iş ve ürün ile ilgili bilgi ve deneyimleri aktarma, iş talimatları hakkında bilgi verme, iş başında uygulamalı eğitim vb.) açıklar.	E.2.1, E.2.3	3.2	T1
BG.18	Görevli olduğu tanıtım alanının ilgili personeline ürün hakkında bilgi vermeyi açıklar.	E.2.2, E.2.3	3.2	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Alt Öğrenme Kazanımı	Değerlendirme Aracı
-				

A2 TANITIM UYGULAMALARI YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	Tanıtım Uygulamaları
2	REFERANS KODU	/A2
3	SEVİYE	3
4	KREDİ DEĞERİ	-
5	A) YAYIN TARİHİ	
	B) REVİZYON NO	Rev. No: 00
	C) REVİZYON TARİHİ	-
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	
17UMS0622-3 Tanıtım Elemanı (Seviye 3) Ulusal Meslek Standardı		
7	ÖĞRENME KAZANIMLARI	
<p><u>Öğrenme Kazanımı 1: Ürün tanıtım hazırlıkları yapar.</u></p> <p>Alt Öğrenme Kazanımları:</p> <p>1.1: Ürün/marka/firma ve rakip ürün hakkında bilgi toplamayı açıklar. 1.2: Ürün tanıtımı yapılacak alanı düzenler. 1.3: Tanıtım öncesi hazırlık faaliyetleri yürütür. 1.4: İşyeri ve tanıtım alanında İSG kurallarını uygular.</p> <p><u>Öğrenme Kazanımı 2: Ürün tanıtımı yapar.</u></p> <p>Alt Öğrenme Kazanımları:</p> <p>2.1: Müşterinin ihtiyacını belirler. 2.2: Müşteriye ürün hakkında tanıtıcı bilgiler verir. 2.3: Müşteriyi satış birimine yönlendirir.</p>		
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
(T1) Çoktan Seçmeli Sınav: A2 birimine yönelik teorik sınav Ek A2-2’de yer alan “Bilgiler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Adaylara en az 10 soruluk 4 seçenekli çoktan tek seçmeli, çoktan çok seçmeli, eşleştirmeli, boşluk doldurmalı, doğru/yanlış türünde ve her biri eşit puan değerinde test sınavı uygulanmalıdır. Sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirimi yapılmaz. Adaylara her soru için ortalama 1-2 dakika zaman verilir. Soruların en az % 70’ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen tüm bilgi ifadelerini (Ek A2-2) ölçmelidir.		
8 b) Performansa Dayalı Sınav		
(P1): A2 birimine yönelik performansa dayalı sınav Ek A2-2’de yer alan “Beceriler ve Yetkinlikler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Performans sınavında; beceri ve yetkinlik ifadelerinde yer alan ölçütlere uygun senaryo(lar), bilgi notları ve diğer açıklayıcı dokümanlar kullanılarak, adayların ürün tanıtımı öncesi hazırlık ve sonrasında ürün tanıtımı yapması gözlemlenecektir. Değerlendiriciler gerekli		

gördükleri noktalarda, “Beceriler ve Yetkinlikler” kontrol listesine göre sözel sorular sorup açıklamalar isteyebilirler. Bu sorular performans kontrol listelerinde yer alacaktır. Performansa dayalı sınavın süresi gerçek uygulama şartlarındaki süreye karşılık gelmelidir. Adayın, performans sınavından başarı sağlaması için kritik adımların tamamından başarılı performans göstermek koşuluyla sınavın genelinden asgari % 70 başarı göstermesi gerekir. Performansa dayalı sınav gerçek veya gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında ve çalışma ekipmanları ile gerçekleştirilir. Beceri ve yetkinlik ifadelerinin (Ek A2-2) tamamı performansa dayalı sınav ile ölçülmelidir.

8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar

Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için T1 ve P1 sınavından başarılı olması gerekir. Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarıldığı tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılı sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır.

9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Gıda Perakendecileri Derneği (GPD)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

EK A2-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler

1. Tanıtım Uygulamaları
 - 1.1. Tanıtım alanı düzenlemeleri
 - 1.2. Tanıtım teknikleri
 - 1.3. Etkili iletişim teknikleri
 - 1.4. Müşteri memnuniyeti uygulamaları
2. İş Sağlığı ve Güvenliği
 - 2.1. İşyeri ve tanıtım alanlarında İSG uygulamaları
 - 2.2. Tanıtım alanlarında ürün güvenliği uygulamaları
3. Mevzuat
 - 3.1. Tüketici hakları ve ilgili mevzuat
 - 3.2. Rekabet Hukuku ve ilgili mevzuat

EK A2-2: Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi

a) BİLGİLER

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Alt Öğrenme Kazanımı	Değerlendirme Aracı
BG.1	Tanıtımını yapacağı ürünler ile ilgili olarak hangi bilgileri temin edeceğini açıklar.	C.1.1	1.1	T1
BG.2	Tanıtım yapılacak markanın ilgili ürününe ilişkin pazarlama ve tanıtım stratejisi hakkında hangi bilgileri temin edeceğini açıklar.	C.1.2	1.1	T1
BG.3	Tanıtım yapılacak marka ve/veya ürünlerin tedarikçisi olan firmanın hangi bilgilerini temin edeceğini açıklar.	C.1.3	1.1	T1

BG.4	Rekabet Hukuku'na uygun yöntem ve kuralları kullanarak, rakip ürünlere ilişkin olarak hangi bilgileri temin edeceğini açıklar.	C.1.4	1.1	T1
BG.5	Tanıtım alanı hazırlık aşamalarını açıklar.	C.2.1-4, C.3.1-2	1.2, 1.3	T1
BG.6	Temel hijyen kurallarını açıklar.	C.2.4	1.3	T1
BG.7	Hizmet standartları ve tanıtım tekniklerine uygun olarak, müşteri ile; karşılama, ihtiyaç belirleme, faydayı ön plana çıkararak ürün hakkında bilgilendirme, deneyimleme, ürünle ilgili tanıtım ve reklam materyalleri verme gibi faaliyetleri açıklar.	D.1.1-2, D.2.1-3	2.1, 2.2	T1
BG.8	Müşteriye ürünle ilgili; iade-değişim, kullanım koşulları, servis, satış fiyatı, ödeme koşulları vb. konularda bilgi vermeyi açıklar.	D.2.4	2.2	T1
BG.9	Anket, form, sözlü vb. gibi yöntem ve tekniklerle müşteriden geri bildirim almayı açıklar.	D.2.5	2.2	T1
BG.10	Tanıtım faaliyeti sonunda alacağı aksiyonu açıklar.	D.3.1-2	2.3	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Alt Öğrenme Kazanımı	Değerlendirme Aracı
BY.1	Çalışmaya başlamadan önce firma tarafından verilen şapka, önlük, eldiven, aksesuar vb. tanıtım aksesuarlarını/kıyafetlerini giyerek yaka kartını takar.	C.3.1	1.3	P1
BY.2	Tanıtım alanında alması gereken İSG önlemlerini alır.	A.1.1-4	1.4	P1
BY.3	Çalışma alanında acil bir durumda, personel ve müşteriler için uygulanacak önlemleri belirler.	A.2.1	1.4	P1
BY.4	Tanıtımını yapacağı ürünler ile ilgili (ürün, pazarlama ve tanıtım stratejisi, firma ve rakip ürün hakkında) gerekli bilgileri temin eder.	C.1.1-4	1.1	P1
BY.5	Tanıtım alanı hazırlığı kapsamında (tanıtım materyallerini teslim alma ve planlamaya uygun tanzim ve teşhir gerçekleştirme, görsel malzeme ve ürün etiketlerindeki güncellemeler) gereken	C.2.1-4 C.3.2	1.2, 1.3	P1

	faaliyetleri yapar.			
*BY.6	Hizmet standartları ve tanıtım tekniklerine uygun olarak, müşteri ile; karşılama, ihtiyaç belirleme, faydayı ön plana çıkararak ürün hakkında bilgilendirme, deneyimletme, ürünle ilgili tanıtım ve reklam materyalleri verme gibi faaliyetleri yürütür.	D.1.1-2, D.2.1-3	2.1, 2.2	P1
*BY.7	Müşteriye ürünle ilgili; iade-değişim, kullanım koşulları, servis, satış fiyatı, ödeme koşulları vb. konularda bilgi verir.	D.2.4	2.2	P1
BY.8	Anket, form, sözlü vb. gibi yöntem ve tekniklerle müşteriden geri bildirim alır.	D.2.5	2.2	P1
BY.9	Tanıtım faaliyeti sonunda gereken aksiyonu alır.	D.3.1-2	2.3	P1

(*) Performans sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar.

YETERLİLİK EKLERİ

EK 1: Ulusal Yeterlilik Hazırlama Ekibi ve Teknik Çalışma Grubu Üyeleri

	Adı - Soyadı	Eğitim Bilgileri* (Tarih - Eğitim Kurumu/Bölüm Adı)	Deneyim Bilgileri* (Tarih – İş Yeri – Unvan)
1.	Şeref Egemen SAYRAÇ	1998 – Eskişehir Osmangazi Üniversitesi/Endüstri Mühendisliği	2013 – Gıda Perakendecileri Derneği – Genel Sekreter Yardımcısı 2006 – 2013 Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği - Müdür
2.	Mert Altar BÜYÜKÖNER	1997 – Bilkent Ün. İşletme Fakültesi 1994 – Maryland Ün – Uluslararası İlişkiler	2020 – PERAVOC Mesleki Yeterlilik Merkezi Belgelendirme Merkezi – Kalite Yöneticisi/Karar Verici 2018 – Kategori Mağazacılığı Derneği – Proje Yöneticisi 2015 – 2017 – Depodakaldı Elek. A.Ş. – Yönetici Ortak
3.	Filiz BÜLBÜL	2004 – İTÜ – STS Yüksek Lisans 1995 – ODTÜ – İktisat Fakültesi	2017 – 2020 – Kategori Mağazacılığı Derneği – Kalite Yöneticisi 2004 – 2017 – Dolpfin Proje Yön LTD – Genel Müdür
4.	Nurdan BAŞDOĞAN	1998 – Çukurova Ün – İng. İktisat	2018 - 2020 - Vergi İade Aracılık A.Ş. - İş Geliştirme ve Kalite Yönetimi Müdürü 2015 - 2018 - Innova Taxfree Group - İş Geliştirme ve Kalite Yönetimi Müdürü
5.	Levent AKSÖYLER (moderatör)	2021 – Anadolu Ün – Yönetim Bilişim Sistemleri 2016 – Anadolu Ün.- Perakende Satış ve Mağaza Yönetimi	2019 – 2021 Kategori Mağazacılığı Derneği – Karar Verici (Satış Danışmanı, Kasiyer) 2016 – 2017 – Onur Marketler - Mağaza Müdürü 2007 – 2016 - CarrefourSA A.Ş. – Meslek Yöneticisi
6.	Aysun IŞIKBAŞ	2000 - Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü	2001 – 2021 - Halka Grup Şirketleri – Müşteri Direktörü
7.	Bülent GARİP	2000 - Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim fakültesi İşletme Bölümü	2010-..... Kırmızı Fikirler Ticari Pazarlama ve Reklam Ajansı - Yönetici Ortak

		İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası SMMM Oda Sicil No:29562-2009	2009-2000 - Publicis Graphics Reklam Ajansı Reklam Pazarlama ve Tanıtım Bölümü - Müşteri Direktörü
8.	Funda HIZLI	2004 - Anadolu Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler	2009-2021 - Ekom Araştırma Tanıtım Danışmanlık ve Bilişim Hizmetleri Dış Ticaret A.Ş - Satış Destek Projeleri Müdürü 2008-2009 Tekstilbank Bireysel Pazarlama 2006-2007 Ekom Araştırma ve Tanıtım Hizmetleri Dış Tic.A.Ş - Müşteri Temsilcisi 2002-2006 Nestle Türkiye Gıda San.A.Ş - Tüketici Hizmetleri Departmanı
9.	Gülşay Ganimet ENGİN	İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Bölümü-Devam ediyor.	2004----- Mapp Merchandising Group İnsan Kaynakları - Müdür
10.	Yeşim ERTÜRK	1988 - İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü	1993 ----- Hedef Tanıtım ve Doğrudan Pazarlama Hizmetleri Ltd. Şti. - Kurucu Başkan
11.	Zuhal Gezer DEMİRCİ	2005 - Newport University- İşletme Bölümü	2007- Kayra Grup - CEO Kurucu Ortak 2001 - 2006 DMC İstanbul Proje/Pazarlama Müd. Ortak 1996 – 2001 - DMC İzmir - Ege Bölge Müdürü

**Yalnızca meslekle ilgili olan eğitim/deneyim bilgilerine yer verilecektir.*

EK2: Görüş İstenen Kişi, Kurum ve Kuruluşlar

A.S. Watson Güzellik ve Bakım Ürünleri Tic. AŞ.

ABC Perakende Destek Hizm. A.Ş.

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Ankara Perakendeciler Derneği

Ankara Sanayi Odası (ASO)

Ankara Ticaret Odası (ATO)

Ankara Ticaret Odası İnovasyon Danışmanlık Eğitim Araştırma Anonim Şirketi

Arçelik A.Ş.

ASELSAN Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Başkent Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Belgelendirme Kuruluşları Derneği (BEKDER)

Birleşmiş Markalar Derneği

Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Boynner Büyük Mağazacılık A.Ş.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası

Carrefoursa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş.

CRG Organizasyon Reklam Eğitim Dan. ve Turizm Sanayi Tic. Ltd. Şti.

CRM Tanıtım Hiz. Ltd. Şti.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü)

Diya Özel Eğt. Enerji Bil. Tek. Arama M. M. M. İ. P. T. T. S. İ. İ. Ltd. Şti.

Dmpartner Doğrudan Pazarlama Satış ve Dağıtım Hiz. San. ve Tic. A.Ş.

Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

DS İletişim Fuarcılık Rek. ve Turizm Hizmetleri San. ve Tic. A.Ş.

DYO Boya Fabrikaları A.Ş.

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)

Eksen Pazarlama ve Satış Danışmanlık A.Ş.

Engin Satış Destek Hizm. A.Ş.

English Home-EHM Mağazacılık Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Enternasyonel Hilton Otelleri A.Ş.

Esse Ev Ürünleri Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Estanbul Doğrudan Pazarlama ve Halkla İlişkiler Ltd. Şti.

Firmamentum Tanıtım Org. İletişim Dan. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.

Galatasaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Gaziantep Ticaret Odası

Gıda Perakendecileri Derneği

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Hak-İş Konfederasyonu

HRT Reklam Org. San. ve Tic. Ltd. Şti.

İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü

İletişim Danışmanları Şirketleri Derneği

İstanbul Ticaret Odası (İTO)

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

İzmir Ekonomi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

İzmir Ticaret Odası

Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

KİT Group Tanıtım Pazarlama Ticaret A.Ş.

Kocaeli Ticaret Odası

Koçtaş Yapı Marketleri Tic. A.Ş.

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.

MAN Türkiye A.Ş.

Marketgrup Tanıtım İletişim ve Reklamcılık Hizm. Tic. Ltd. Şti.

Media Markt Turkey Ticaret Limited Şirketi

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası

Migros Ticaret A.Ş.

Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü

Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü

Milli Eğitim Bakanlığı Yenilik ve Eğitim Teknolojileri Genel Müdürlüğü

MTG Organizasyon ve Etkinlik Yönetimi Ltd.Şti.

Mudo Mağazacılık A.Ş.

Ortadoğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret. A.Ş.

Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Derneği

Pfizer İlaç Sanayii

Pozitera Perakende Geliştirme Hizm. Tic. A.Ş.

Pupa Pazarlama Hizm. Ltd. Şti.

Reaksiyon Doğrudan Pazarlama Tic. Ltd. Şti.

Reklam Verenler Derneği

Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş.

TEKNİKEL Belgelendirme Sertifikasyon Anonim Şirketi

Tellgraph Araştırma Danışmanlık ve Satış Destek Hiz. A.Ş.

Ticaret Bakanlığı

TOBB Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

TORKU-Konya Şeker Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.

Tüketici Hakları Derneği (THD)

Türk Telekom A.Ş.

Türkiye Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu

Türkiye Devrimci İşçi Sendikaları Konfederasyonu (DİSK)

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)

Türkiye Garanti Bankası A.Ş.

Türkiye Halkla İlişkiler Derneği (TÜHİD)

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Türkiye İş Kurumu (İş ve Meslek Danışmanlığı Dairesi Başkanlığı)

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu (TÜRK-İŞ)

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye Perakendeciler Federasyonu

Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Vatan Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş.

Yetkilendirilmiş Belgelendirme Kuruluşları Derneği (YBKDER)

Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı (YÖK)

Zincir Mağazalar Derneği

EK3: MYK Sektör Komitesi Üyeleri ve Uzmanlar

Musa BEŞPARMAK,

Başkan (Türkiye Odalar Borsalar Birliği)

Prof. Dr. Aslıhan NASIR,

Başkan V. (Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı)

Tayibe KAVAK,

Üye (Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı)

Gülnur İNAN,

Üye (Milli Eğitim Bakanlığı)

Adnan BENLİ,

Üye (Ticaret Bakanlığı)

Fuat UYSAL,

Üye (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu)

Zafer ÖZCİVAN,

Üye (Türkiye İhracatçılar Meclisi)

Aytuğ BALAMAN,

Üye (Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu)

Mustafa Sema SÜRÜCÜ,

Üye (Hak İşçi Sendikaları Konfederasyonu)

Tuğba USTA,

Üye (Mesleki Yeterlilik Kurumu)

EK 4: MYK Yönetim Kurulu Üyeleri

Adem CEYLAN,

Başkan (Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Temsilcisi)

Prof. Dr. Mehmet SARIBIYIK,

Başkan Vekili (Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı
Temsilcisi)

Dr. Recep ALTIN,

Üye (Milli Eğitim Bakanlığı Temsilcisi)

Bendevi PALANDÖKEN,

Üye (Meslek Kuruluşları Temsilcisi)

Dr. Osman YILDIZ,

Üye (İşçi Sendikaları Konfederasyonları Temsilcisi)

Celal KOLOĞLU,

Üye (İşveren Sendikaları Konfederasyonu
Temsilcisi)