



SATIŞ SORUMLUSU (SEVİYE 5) MYK BELGESİ ADAY BİLGİLENDİRME KILAVUZU



1. GİRİŞ

Bu kılavuz, Satış Sorumlusu (Seviye 5) Ulusal Yeterliliği kapsamında yapılacak teorik ve performans sınavı hakkında adaylara bilgi sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Adayların sınav süreci, sınavın kapsamı ve başarı kriterleri bu kılavuzda açıklanmaktadır.

2. SINAV TÜRLERİ

Sınav iki aşamadan oluşmaktadır:

1. Teorik Sınav
2. Performans (Uygulama) Sınavı

Adayların başarılı sayılabilmesi için her iki sınavdan da başarıyla geçmeleri gerekmektedir.

3. TEORİK SINAV

Teorik sınav, adayların günlük iş hayatında karşılaşılabileceği temel konulara uygun düzenlenmiştir.

- Sınavda çoktan seçmeli sorular yer alır. Yanlış cevaplar doğru cevapları etkilemez.
- Her soruda 5 seçenek bulunur ve yalnızca 1 doğru cevap vardır.
- Sorular, eğitim ve iş hayatınızda zaten aşına olduğunuz konuları içerir.

Soru Dağılımları:

- A1: İş Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre Koruma (10 Soru)
- A2: Satış Birimi İş Süreçlerinin Yürütülmesi (20 Soru)
- A3: Satış Alanı Takibi (20 Soru)
- A4: Satış ve Satış Sonrası Hizmetleri (10 Soru)

Önemli Not: Sorular günlük hayatta işinizi yaparken kullanacağınız bilgileri ölçmektedir. Karmaşık formüller, zorlayıcı hesaplamalar veya ezbere dayalı detaylar sorulmaz.

3. PERFORMANS SINAVI

Performans sınavı üç birimden oluşur ve ardışık olarak üç oturumda gerçekleştirilir.

A2: Satış Birimi İş Süreçlerinin Yürütülmesi Performans Sınavı;

Aday sınav sürecinde, kendisine verilen bir senaryoyu okuyarak, senaryoda anlatılanlar ve verilen bilgiler üzerinden, aşağıdaki konulara yönelik sorulmuş sorulara yazılı olarak yanıtlar verir.

- Verilere göre, ana ve alt faaliyetleri gruplandırıp, bu faaliyetler arasındaki öncül-ardıl ilişkileri belirleyerek iş planı hazırlar.
- İş planını kısıt ve önceliklere göre takvimlendirir.
- Faaliyetlerin sorumluları ile sorumluların iş yükünü belirler.



SATIŞ SORUMLUSU (SEVİYE 5) MYK BELGESİ ADAY BİLGİLENDİRME KILAVUZU



- Bütçe verilerini geçmiş dönem bütçe gerçekleşenleri ile satış, pazar, enflasyon göstergelerini gelecek tahminlerine göre düzenler.
- Bütçe verilerini geçmiş dönem bütçe gerçekleşenleri ile satış, pazar, enflasyon göstergelerini gelecek tahminlerine göre yorumlar.
- İş süreçlerinde ortaya çıkan uygunsuzlukları gidermek için yürütülecek DÖF kapsamında; faaliyet adımları, sorumlular ve zamanlamayı içeren planlamayı yapar.

A3: Satış Alanı Takibi Performans Sınavı;

Aday sınav sürecinde, kendisine verilen bir senaryoyu okuyarak, senaryoda anlatılanlar ve verilen bilgiler üzerinden, aşağıdaki konulara yönelik sorulmuş sorulara yazılı olarak yanıtlar verir.

- Belirlenen kriterlere göre verileri ilişkilendirerek tablolar.
- Verileri yorumlayarak uygun satış taktikleri önerir.
- Satış alanını minimum maliyetle ve maksimum karlılığı sağlayacak şekilde tasarlar.
- Hedef müşteri kitlesi, zaman, konum, maliyet, satış hedefi, personel/ takım gibi bilgilere uygun rut planını, öncelikleri de belirleyerek hazırlar.
- Veri ve koşullara göre satış hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik satış eylem programını hazırlar.
- Özel gün ve haftalara yönelik satış ve karlılığı artıracak farklılaşma, yeni yerleştirme ve müşteriye özel eylem planlarını hazırlar.

A4: Satış ve Satış Sonrası Hizmetleri

Adayın kendisine verilen bir senaryoyu okuyarak, senaryoda anlatılanlar ve verilen bilgiler üzerinden, müşteri rolü yapan bir kişiye bir satış işlemi gerçekleştirilmesi ve aşağıdaki konulara yönelik sorulmuş sorulara yazılı olarak yanıtlar vermesi beklenir.

- Müşteriye ve duruma uygun satış görüşmesi süreci adımlarını (karşılama, ağırlama, ihtiyaç belirleme, faydayı sunma, itirazları karşılama, bilgilendirme ve uğurlama) uygular.
 - Satış alanında iş sağlığı ve güvenliğine yönelik önlemleri, mekân ve/veya uygulamanın özelliğine göre belirler.
 - Satış alanındaki personel ve müşteriler için güvenlik risklerini mekânın özelliklerine göre belirler.
 - Satış alanındaki acil bir durumda, personel ve müşteriler için alınacak önlemleri mekânın özelliklerine göre belirler.
-



SATIŞ SORUMLUSU (SEVİYE 5) MYK BELGESİ ADAY BİLGİLENDİRME KILAVUZU



5. BAŞARI VE BELGELENDİRME

- Adayın teorik sınavda başarılı olduğu birimler ile performans sınavını başarıyla tamamlaması halinde Mesleki Yeterlilik Belgesi düzenlenir.
- Belge, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından onaylanır ve 5 yıl süreyle geçerlidir. 5 yılın sonunda çalışma kaydı sunarak sınavsız 5 yıl daha belge geçerliliği uzatılabilir.
- Başarısız olduğunuz bölüm olursa, sadece başarısız olduğunuz bölümden 2. hakkınızda tekrar ücretsiz sınav olabilirsiniz. Tüm bölümleri başarıyla tamamlayanlara MYK belgesi ve Satış Sorumlusu kimlik kartı düzenlenir. Belgeniz e Devlet sistemine işlenir.

6. İLETİŞİM

Sınav ve belgelendirme süreci hakkında detaylı bilgi için bize ulaşın veya [web sayfamızı inceleyiniz.](#)

MEYEM Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi
Web: www.meyem.com.tr Telefon: +90 324 502 1105 / +90 553 908 92 33
E-Posta: basvuru@meyem.com.tr