

DERS BİLGİ FORMU

DERSİN ADI	PERAKENDECİLİK			
DERSİN SINIFI	10. Sınıf			
DERSİN SÜRESİ	Haftalık 3 Ders Saati			
DERSİN AMACI	Bu derste öğrenciye; iş sağlığı ve güvenliği tedbirleri doğrultusunda perakendecilik sektörü ile ilgili işlemlerin bilgi ve becerilerinin kazandırılması amaçlanmaktadır.			
DERSİN ÖĞRENME KAZANIMLARI	1. Toptan ticareti açıklar. 2. Perakende ticareti açıklar. 3. Sektörün pazar araştırmasını yapar. 4. Bağımsız perakendecilik işlemlerini açıklar. 5. Bölümlü ve çok katlı mağaza sistemi işlemlerini açıklar. 6. Franchise mağaza işlemlerini açıklar. 7. Zincir mağazacılık işlemlerini açıklar.			
EĞİTİM-ÖĞRETİM ORTAM VE DONANIMI	Ortam: Sınıf Donanım: Etkileşimli tahta/projeksiyon, bilgisayar, yazıcı/tarayıcı, görsel materyaller, ders içeriğine ilişkin kaynak kitaplar, basılı materyaller.			
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	Bu derste; öğrencinin bilişsel alana ait performansı değerlendirilirken açık uçlu, çoktan seçmeli, doğru yanlış, eşleştirme, kısa cevaplı sorulardan uygun görülen ölçme aracı kullanılabilir. Bunun yanı sıra, öğrencinin edinmiş olduğu bilgi ve becerileri ortaya koydukları çalışmaları değerlendirmek için, kontrol listesi, derecelendirme ölçeği kullanılabilir.			
DERSİN KAZANIM TABLOSU	ÖĞRENME BİRİMİ/ÜNİTE	KAZANIM SAYISI	DERS SAATİ	ORAN (%)
	Sektörler Arası Özellikler	3	36	36/108*100=33
	Perakendecilik Sektörü	4	72	72/108*100=67
TOPLAM		7	108	100

ÖĞRENME BİRİMİ	KONULAR	ÖĞRENME BİRİMİ KAZANIMLARI ve KAZANIM AÇIKLAMALARI
SEKTÖRLER ARASI ÖZELLİKLER	1-TOPTANCILIK 1.1. Toptan ticaretin tanımı, tarihçesi ve kapsamı 1.2. Toptancılığın fonksiyonları 1.3. Toptancı çeşitleri 1.4. Toptancılığın ekonomiye etkileri 1.5. Toptancılıkta dağıtım kanalları ve çeşitleri 2 - PERAKENDECİLİK 2.1. Perakendeciliğin tanımı 2.2. Perakende sözlüğü 2.3. Perakendeciliğin tarihçesi 2.4. Perakendeciliğin önemi 2.5. Perakendeci kurumlar 2.6. Perakendecilikte başarısızlığın nedenleri 2.7. Perakendecilik yönetim kuralları 2.8. Perakendecilikte örgütlenme 2.9. Perakendecilikte pazarlama çeşitleri 2.10. Bütünleşik pazarlama iletişimi 3- TOPTANCI VE PERAKENDECİ PAZARLAR 3.1. Toptancının pazarlama kararları 3.2. Toptancının pazarlama bilgi sistemi 3.3. Pazarlama araştırması 3.4. Pazarlama araştırma süreci	1-Toptan ticaret işlemlerini yapar. - Toptan ticaret kavramını açıklar. - Toptan ticaretin önemini açıklar. - Toptan ticaretin fonksiyonlarını açıklar. - Toptancılığın çeşitlerini listeler. - Toptancılığın ekonomiye etkilerinin analizini yapar. - Toptancılığın dağıtım kanalında firmaların rollerini açıklar. - Toptancıların dağıtım planını açıklar. - Dağıtım planı hazırlarken dikkat edilecek ilkeleri açıklar. - Dağıtımda kullanılan teknolojileri açıklar. 2- Perakende ticaret işlemlerini yapar. - Perakendecilik kavramını açıklar. - Perakendecilik mesleki terimlerini listeler. - Perakendeciliğin ülke ekonomisi açısından önemini açıklar. - Perakendeci işletmeleri sıralar. - Perakendecilikte başarısızlığın nedenlerini açıklar. - Perakendecilikte organizasyon şeması sistemini açıklar. - Perakendecilikte başarılı olmanın kurallarını sıralar. - Perakendecilikte pazarlama çeşitleri sıralar. - Bütünleşik pazarlama iletişimini tanımlar. 3- Sektörün pazar araştırması işlemlerini yapar. - Toptancı ve perakendeci pazarlarını karşılaştırır. - Üretici, Toptancı ve Perakendeci arasındaki ilişkiyi açıklar. - Pazarlama araştırması yöntemlerini listeler. - Pazar araştırması sonuç raporu hazırlama ilkelerini listeler.
PERAKENDECİLİK SEKTÖRÜ	1-BAĞIMSIZ PERAKENDECİLER 1.1. Bağımsız perakendecilerin tanımı 1.2. Çalışma koşulları 1.3. Teslim hizmetleri 1.4. Acente ve bayiler 2-BÖLÜMLÜ VE ÇOK KATLI MAĞAZALAR 2.1. Bölümlü ve çok katlı mağaza tanımı 2.2. Bölümlü ve çok katlı mağazacılık sistemi 2.3. Köşe mağazalar 2.4. Beğenmelik mağazalar 2.5. İndirim mağazaları 2.6. İndirimli marka merkezleri 2.7. Bölümlü ve çok katlı mağazacılığın amaçları	1- Bağımsız perakendecilik işlemlerini açıklar. - Bağımsız perakendeciye açıklar. - Bağımsız perakendecilerin çalışma koşullarını sıralar. - Bağımsız perakendecilerin teslimat işlemlerini açıklar. - Acente ve bayilerin işlemlerini sıralar. 2- Bölümlü ve çok katlı mağaza sistemi işlemlerinin ne olduğunun araştırmasını yapar. - Bölümlü ve çok katlı mağazacılık kavramını açıklar. - Bölümlü ve çok katlı mağazacılık sisteminin özelliklerini açıklar. - Köşe mağazalar kavramını açıklar. - Beğenmelik mağazalar kavramını açıklar. - İndirimli mağazaları tanıtır. - İndirimli marka merkezlerini tanıtır. - Bölümlü ve çok katlı mağazacılığın amaçlarını sıralar. 3- Franchise mağaza işlemlerini açıklar. - Bayilik (Franchising)'i açıklar. - Bayilik (Franchising) sisteminin avantajlarını listeler.

	3-FRANCHISING 3.1. Franchising Nedir? 3.2. Franchising Türleri 3.3. Sistemin Uygulama Aşamaları 3.4. Sistemde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar 4-ZİNCİR MAĞAZALAR 4.1. Zincir Mağazacılığın Tanımı 4.2. Zincir Mağazacılıkta Yönetimin Görevleri 4.3. Zincir Mağazacılıkta Süpermarketler 4.4. Alışveriş Merkezleri (Avm)	• Bayilik (Franchising) satışlarda dikkat edilmesi gereken noktaları sıralar. • Franchising (Lisans) sözleşmesini açıklar. 4- Zincir mağazacılık işlemlerini açıklar. • Zincir mağazacılık sistemini açıklar. • Zincir mağazacılığın avantajlarını sıralar. • Zincir mağazacılığın kullanıldığı alanları listeler. • Faaliyet alanına göre zincir mağazacılık türlerini listeler. • Alışveriş merkezi çalışma esaslarını açıklar.
UYGULAMA FAALİYETLERİ/TEMRİNLER		
SEKTÖRLER ARASI ÖZELLİKLER	1. Toptan ticaret türleri ile ilgili sunum hazırlar. 2. Toptan ticaretin fonksiyonları ile ilgili sunum hazırlar. 3. Ürünün özelliğine göre dağıtım yapar. 4. Dağıtım sırasında ortaya çıkan sorunları çözer. 5. Dağıtımda teknolojik araç ve gereçleri kullanır. 6. Perakende ticaret faaliyetlerini açıklayan sunum hazırlar. 7. İşletme özelliğine göre perakende mağaza organizasyon şeması planı çıkartır. 8. Toptan ve perakende sektörü arasındaki bağlantı akış şemasını oluşturur. 9. Pazar araştırması yapar. 10. Pazar araştırması ile ilgili poster afiş hazırlar. 11. Pazar araştırması sonuç raporu hazırlar. 12. Bölümlü ve çok katlı mağazalarda satış işlemleri planlaması yapar. 13. Bölümlü ve çok katlı mağazalarda satış işlemlerinin nasıl yapıldığını gösteren bir sunum hazırlar.	
PERAKENDECİLİK SEKTÖRÜ	1. Bağımsız perakende satış işlem şeması hazırlar. 2. Bağımsız perakendecilik teslimat işlemlerini gösteren sunum hazırlar. 3. Franchising işletmelerde satış planlamasını gösteren sunum yapar. 4. Lisans sözleşmesi prosedürüne uygun hareket eder. 5. Zincir mağazacılık satış işlemlerinin planlamasını yapar. 6. Zincir mağazacılıkta süpermarket faaliyetlerini gösteren şema hazırlar. 7. AVM – zincir mağaza bağlantısını gösteren tablo hazırlar.	
DERSİN UYGULANMASINA İLİŞKİN AÇIKLAMALAR		
• Öğrencilerin araç ve gereçleri iş sağlığı ve güvenliği kurallarına uygun kullanmalarına yönelik açıklamalar yapılmalıdır. • Zümre öğretmenler kurulu temrinlerden okulun fiziki şartlarına, atölye ve öğrenci sayılarına ve seviyelerine göre uygun olanları seçerek uygulayacaktır. Temrinler mutlaka tamamlanacaktır. • Bu derste öğrencilere yaptığı çalışmalara sınıf arkadaşlarına sunmasına fırsat verilerek iletişim becerilerinin gelişmesi sağlanılmalıdır. • Anlatımdan ve örnek çalışmalardan sonra, dersin öğrenme kazanımlarının öğrencide pekiştirilmesi amacıyla birden fazla uygulama faaliyeti yapılmalıdır. • Bu dersin işlenişi sırasında meraklı ve araştırmacı olma, dürüst ve güvenilir olma, birlikte çalışma müşteri haklarını koruma, güler yüzlü olma, değer, tutum ve davranışları ön plana çıkaran etkinliklere yer verilmelidir. Bu etkinliklerde soru-cevap, anlatım, araştırma, beyin fırtınası, sunum yapma gibi yöntem ve teknikler kullanılabilir. • Öğrencilerin perakende ticaret faaliyeti gerçekleştiren işletme incelemelerini sağlayarak sınıfta sunum yaptırınız. • Öğrencilerin toptan ve perakende ticaret faaliyeti yapan işletmeleri karşılaştırmalarını sağlayınız. • Öğrencilerin Türk Ticaret Kanunu incelemelerini sağlayınız. • Öğrencilerin perakende ticaret faaliyeti yürüten zincir işletme incelemelerini sağlayarak sınıfta sunum yaptırınız. • Öğrencilerin franchise işletme incelemelerini sağlayarak sınıfta sunum yaptırınız. • Öğrencilerin bölümlü ve çok katlı işletme incelemelerini sağlayarak sınıfta sunum yaptırınız.		

