

DERS BİLGİ FORMU

DERSİN ADI	Ürün Alımı ve Satışı			
DERSİN SINIFI	12.Sınıf			
DERSİN SÜRESİ	Haftalık 2 Ders Saati			
DERSİN AMACI	Bu ders ile öğrenciye, iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak ürün alma ve satma ile ilgili bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.			
DERSİN ÖĞRENME KAZANIMLARI	DERSİN ÖĞRENME KAZANIMLAR 1. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak ürünleri uygun yer ve şartlarda depolar. 2. Günlük satış programı hazırlar. 3. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak ürünü satışa hazırlar. 4. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak satış mekânları düzenler. 5. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak ürünün satışını yapar. 6. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak sebze ve meyvelerin satışını yapar. 7. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak şarküteri ürünlerinin satışını yapar. 8. İş sağlığı ve güvenliği tedbirlerini alarak hijyen ve sanitasyon kurallarına uygun olarak kuru gıda ve içecek ürünlerinin satışını yapar.			
EĞİTİM-ÖĞRETİM ORTAM VE DONANIMI	Ortam: Yiyecek İçecek Hizmetleri Atölyesi, Kantin İşletmesi Donanım: Fırın, davlumbaz, ocak buzdolabı, bulaşık makinası, mikrodalga fırın, tencere, tava, kaşık, servis takımı, kepçe, kevgir, sunum tabağı, tabak, baharatlıklar v.b. bar bankosu, masa, sandalye, masa örtüsü, masa üstü servis takımları, servis tepsileri, servis arabaları, servanlar v.b. sağlanmalıdır.			
ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	Bu derste; öğrenci performansı belirlemeye yönelik çalışmalar değerlendirilirken gözlem formu, derecelendirme ölçeği ve dereceli puanlama anahtarı gibi ölçme araçlarından uygun olanlar seçilerek kullanılabilir.			
KAZANIM SAYISI VE SÜRE TABLOSU	ÖĞRENME BİRİMİ	KAZANIM SAYISI	DERS SAATİ	ORAN (%)
	Ürün Depolama	4	20	14
	Satış Programı	3	16	11
	Ürünü Satışa Hazırlama	4	20	14
	Satış Mekânlarını Hazırlama	4	20	14
	Ürün Satışı	4	20	14
	Sebze Ve Meyve Satışı	2	16	11
	Şarküteri Ürünlerinin Satışı	3	16	11
	Kuru Gıda Ve İçecek Satışı	3	16	11
TOPLAM		31	144	100

ÖĞRENME BİRİMİ	KONULAR	ÖĞRENME BİRİMİ KAZANIMLARI ve KAZANIM AÇIKLAMALARI
Ürün Depolama	1. Teslim alma 2. Kategorize etme 3. Ürün depolama 4. Ürün depolama ve satış stratejileri	1. İşletme prosedürüne göre sevkiyatı tamamlanan ürünleri teslim alır. 2. İşletme prosedürüne göre ürünü kategorize eder. 3. İşletme prosedürüne göre ürünleri sınıflandırarak depoya yerleştirir. 4. Ürünün hayat seyrine göre belirlenen depolama ve satış stratejisi işlemlerini yapar.
Satış Programı	1. Satış ekibi oluşturma 2. Günlük satış programı 3. Satış ekibinin motivasyonu	1. İşletme prosedürüne göre satış ekibini oluşturur. 2. İşletme prosedürüne göre ekibin günlük programını hazırlar. 3. İşletme prosedürüne göre satış ekibinin motivasyonunu sağlar.
Ürünü Satışa Hazırlama	1. Ürünü hazırlama 2. Etiket hazırlama ve ürün etiketleme 3. Ambalajlamada görsel planlama 4. Ambalajlama/paketleme	1. İşletme prosedürüne göre satılacak ürünleri hazırlar. 2. İşletme prosedürüne göre etiket hazırlayarak ürünleri etiketler. 3. İşletme prosedürüne göre ambalajlamada görsel planlama işlemlerini yapar. 4. İşletme prosedürüne göre ambalajlama/paketleme işlemlerini yapar.
Satış Mekânlarını Hazırlama	1. Satış mekânı temizleme 2. Mağaza içi düzenleme 3. Gıda satış mekânı düzenleme 4. Vitrin düzenleme	1. İş sağlığı ve güvenliği tedbirleri doğrultusunda sorumlu olduğu alanı temizler. 2. İşletme prosedürüne göre mağaza içi düzenlemeleri yapar. 3. İşletme prosedürüne göre gıda satış mekânı düzenler. 4. İşletme prosedürüne göre vitrin düzenlemesinde görsel ekiplere yardımcı olur.

Ürün Satışı	1. Alternatif ve kombine satış teknikleri 2. Satış hedeflerinin planlanması 3. Ürünü teslim etme. 4. Günlük satış değerlendirme	1. Alternatif ve kombine satış tekniklerini uygular. 2. Satış hedeflerinin planını uygular. 3. İş sağlığı ve güvenliği tedbirleri doğrultusunda ürünü teslim eder. 4. İşletme prosedürüne göre günlük satış değerlendirmesi yapar.
Sebze ve Meyve Satışı	1. Özellikleri tespit etme 2. Satış yapma	1. Sebze ve meyvelerin özelliklerini tespit eder. 2. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda sebze ve meyvelerin satışını yapar.
Şarküteri Ürünlerinin Satışı	1. Özelliklerini tespit etme 2. Et ve et ürünlerinin satışını yapma 3. Süt ve süt ürünlerinin satışını yapma	1. Şarküteri ürünlerin özelliklerini tespit eder. 2. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda et ve et ürünlerinin satışını yapar. 3. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda süt ve süt ürünlerinin satışını yapar.
Kuru Gıda ve İçecek Satışı	1. Unlu mamuller, konserve ve bakliyat ürünlerinin satışını yapma 2. İçeceklerin satışını yapma 3. Soğuk zincirin satış ilkeleri	1. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda unlu mamuller, konserve ve bakliyat ürünlerinin satışını yapar. 2. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda içeceklerin satışını yapar. 3. Hijyen ve sanitasyon ilkeleri doğrultusunda soğuk zincirin satış ilkelerini uygular.
UYGULAMA FAALİYETLERİ/TEMRİNLER		
Ürün Depolama	1. Sevkiyatı tamamlanan ürünleri teslim alır. 2. Ürün teslim alırken gerekli envanter işlemlerini yapar. 3. Ürün tesliminde kullanılan evrak ve formları doldurur. 4. Yapıldığı maddelere göre ürünleri kategorize eder. 5. Ürünleri kalite özelliklerine göre sınıflandırır. 6. Ürün özelliklerine göre depolama işlemi yapar. 7. Ürün depolamada kullanılan evrakları hazırlar. 8. Yükleme işaretlerine uygun depolama yapar. 9. Ürünün hayat seyrine göre satış ve depolama stratejileri belirler. 10. Ürünün hayat seyrine göre satış stratejileri yürütür. 11. Ürünleri hayat seyrine göre kategorize eder. 12. Kârlılığı arttıracak satış stratejilerini belirler.	

Satış Programı	1. Satış ekibi listesi oluşturur. 2. Satış ekibini gruplandırır. 3. İşletme içi görev dağılımını adaletli ve şeffaf olarak yapar. 4. Mevcut organizasyon şemasına göre görev yapılacak yerleri belirler. 5. Tespit edilmiş grupların günlük çalışma programını koordinasyonu dikkate alarak yapar. 6. Tüm ekip koordinasyonu sağlamak için bilgi akış şeması hazırlar. 7. Satış ekibinin motivasyonunu artıracak ödülleri gösteren şema hazırlar. 8. Tüm çalışanlara yönelik teşvik uygulamalarını gösteren sunum yapar. 9. Mağaza yönetiminde uygulanacak disiplin esaslarını gösteren sunum hazırlar.
Ürünü Satışa Hazırlama	1. Ürünlerin cinsini ve markasını tespit eder. 2. Ürünleri gruplandırır. 3. Ürün yerleştirmede, ürünün özelliğine göre, ürünlerin zarar görmemesine dikkat ederek stant seçer. 4. Ürünleri sergileme ve görsel sunum kurallarına uygun reyonlara yerleştirir. 5. Ürünleri özelliklerine göre etiketleme için hazırlar. 6. Çizgi- çubuk kod etiketleme yapar. 7. Ürün özelliklerini dikkate alarak Barkod, Biocod ve hologram etiketleme yapar. 8. Ürünlerin özelliklerine göre teknik ve enerji etiketlerini kullanır. 9. Ambalajlamada görselliğin önemini gösteren sunum hazırlar. 10. Görsel unsurları kullanarak ambalajlama planını estetik kuralları dikkate alarak hazırlar. 11. Ürüne uygun ambalaj seçimi yapar. 12. Sektöre uygun ambalaj seçimi yapar. 13. Ambalajlamada ulusal ve uluslararası işaretleri ayırt eder. 14. Ürünlerin özelliğine göre cazip, ilgi çekici ambalaj tasarımlarını estetik öğeleri dikkate alarak sunum yapar.
Satış Mekânlarını Hazırlama	1. Sorumlu olduğu alanın özelliğine göre uygun temizlik araç-gereçlerini hijyen kurallarına uygun olarak kullanır. 2. Sorumlu olduğu alanı amaca uygun temizler 3. Mağaza iç ve dış yapısına uygun ürün yerleşim planı yapar 4. Ürünleri sergileme ilkelerine ve estetik kurallara uygun olarak yerleştirir. 5. Gıda ürünleri satış alanlarını ürünün özelliğine göre hijyeni dikkate alarak yerleşim planını hazırlar. 6. Gıda ürünleri yerleşim planını ürün saklama koşullarına uygun olarak gerçekleştirir. 7. Vitrin düzenleme öncesi hazırlık işlemlerini mağaza atmosferini ve estetik kuralları dikkate alarak gerçekleştirir. 8. Vitrin düzenleme sonrası işlemleri estetik kurallara uygun yürütür. 9. Vitrin düzenlenmesinde görsel ekiplere yardımcı olur. 10. Ürün özelliklerine göre uygun araç ve gereçleri kullanarak mağaza içi görsel düzenleme yapar. 11. Ürünleri uygun stantlarda teşhir eder.
Ürün Satışı	1. Ürünleri genel özelliklerine göre düzenler. 2. Alternatif ve kombine satış işlemini satış hedeflerini dikkate alarak yapar. 3. Satış kapatma işlemini müşteri memnuniyetini göz önüne alarak yapar. 4. Müşteri itirazlarını karşılama tekniklerini uygular. 5. İade ve değişiklik işlemlerini müşteri memnuniyetini göz önüne alarak gerçekleştirir. 6. Satış hedef planı hazırlar. 7. Kampanya ve promosyon koşullarına uygun satış işlemi hazırlar. 8. Satışı kapatılan ürünleri, ürün özelliğine göre uluslararası standartları dikkate alarak teslim hazırlar. 9. Gıda ürününün tesliminde uyulması gereken hijyen kurallarını uygular

	10. Günlük satışları değerlendiren bir sunum hazırlar. 11. Satış hedeflerine ulaşmaya engel olan durumları gösteren sunum yapar.
Sebze ve Meyve Satışı	1. Sebzeleri özelliklerine göre sınıflandırıldığı bir sunum hazırlar. 2. Meyveleri özelliklerine göre sınıflandırıldığı bir sunum hazırlar. 3. Sebzeleri ve meyvelerin işletmeye kabul işlemlerini gösteren sunum hazırlar. 4. Sebze ve meyvelerin işletmeye naklini gösteren sunum hazırlar. 5. Sebze ve meyveleri özelliklerine göre depolanmasını gösteren sunum hazırlar. 6. Sebze ve meyve satışı yapar.
Şarküteri Ürünlerinin Satışı	1. Şarküteri araç ve gereçlerini amacına uygun kullanımını gösteren afiş hazırlar. 2. Şarküteri ürünlerinin saklama koşullarını gösteren sunum hazırlar. 3. Şarküteri ürünlerinin satışa hazırlığını gösteren afiş hazırlar. 4. Kırmızı et ürünlerinin satışını yapar. 5. Su ürünlerinin satışını yapar. 6. Beyaz et ürünlerinin satışını yapar. 7. Süt ve süt ürünlerinin özelliklerini gösteren sunum hazırlar. 8. Süt ve süt ürünlerini Türk Gıda Kodeksine uygun bir şekilde depolar. 9. Süt ve süt ürünlerini Türk Gıda Kodeksine uygun bir şekilde saklar. 10. Süt ve süt ürünleri satışını yapar.
Kuru Gıda ve İçecek Satışı	1. Unlu mamüllerin satışını yapar. 2. Konserve ürünlerinin satışını yapar. 3. Bakliyat ürünlerinin satışını yapar. 4. Bakliyat ürünleri ve konserveleleri uygun koşullarda saklar. 5. İçecek türlerinin özelliklerini gösteren sunum hazırlar. 6. İçeceklerin saklama koşullarını anlatan sunum hazırlar. 7. İçecek satışı yapar 8. Soğuk zincir ürünlerinin uygun koşullarda nakil işlemlerini gösteren sunum hazırlar. 9. Soğuk zincir ürünlerinin saklama koşullarını gösteren sunum hazırlar. 10. Soğuk zincir ürünlerinin satışını yapar.

DERSİN UYGULANMASINA İLİŞKİN AÇIKLAMALAR

1. Dersin işlenişinde, iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin risk ve tehlike oluşturacak her türlü duruma karşı tedbirler alınmalıdır.
2. Her öğrenciye ürün teslim almada kullanılan form ve evraklar ile ilgili uygulama çalışması yaptırınız.
3. Her öğrencinin bir markaya ait bir ürünün hayat seyrini ve kullanılan stratejileri inceleyerek sınıfta sunum yapmasını sağlayınız.
4. Ürün depolamada kullanılan form ve evraklar ile ilgili her öğrenciye örnek uygulama yaptırınız.
5. Her öğrenciye çevrelerinde bir mağaza örgüt tipi inceleterek sınıf ortamında sunum yapmalarını sağlayınız.
6. Her öğrenciye perakende sektöründe uygulanan ödül ve ceza sistemleri ile ilgili araştırma çalışması yaptırınız.
7. Öğrencilere, ürün tiplerine göre mağazalarda kullanılan stant tipleri ile ilgili grup çalışması yaptırarak sınıfta sunulmasını sağlayınız.
8. Öğrencilerin ürün inceleme yoluyla farklı barkod tiplerini karşılaştırmalarını sağlayınız.
9. Her öğrenciye mağazalarda kullanılan görsel ekipmanlar ile ilgili uygulama yaptırınız.
10. Öğrencilere örnek vitrin incelemesi yaptırarak sınıfta değerlendirme yapmalarını sağlayınız.
11. Her öğrenciye alternatif ve kombine satış teknikleri ile ilgili örnek uygulama yaptırınız.
12. Her öğrenciye müşteri tiplerine göre itiraz karşılama ile ilgili drama çalışması yaptırınız.

13. Ülkemizde uygulanan kampanya ve promosyon aktivitelerine dair öğrencilere grup çalışması yaptırarak sınıfta sunum yapılmasını sağlayınız.
14. Her öğrenciye sık tükettikleri sebze ve meyvelerin yaşam ömürleri hakkında araştırma yapmaları ve sınıfta sunum yapmalarını sağlayınız.
15. Öğrencilere sebze ve meyvelerin işletmelere kabul işlemlerini hakkında araştırma yapmasını sağlayınız.
16. Her öğrenciye ürünlerinin alımında dikkat edilmesi gereken hijyen kuralları hakkında araştırma yapması ve sınıfta sunum yapmasını sağlayınız.
17. Öğrencilere et ve et ürünlerinin muhafaza edilmesi hususunda araştırma yapmaları ve sınıf ortamında sunum yapmalarını sağlayınız.
18. Öğrencilere süt ürünlerinin muhafaza edilmesi hususunda araştırma yapmaları ve sınıf ortamında sunum yapmalarını sağlayınız.
19. Öğrencilere unlu mamüllerin satışında bilmeleri gereken yasal yükümlülükler hakkında bilgi toplanması ve dikkat edilmesi gereken hususları sınıfta sunum yapmalarını sağlayınız.
20. Öğrencilere içeceklerin satışında bilmeleri gereken yasal yükümlülükler hakkında bilgi toplanması ve dikkat edilmesi gereken hususları sınıfta sunum yapmalarını sağlayınız.
21. Her öğrenciye soğuk zincir ürünlerinin naklinde dikkat edilmesi gereken hususları araştırmasını ve sınıfta sunum yapmalarını sağlayınız.
22. Bu dersin işlenişi sırasında dikkatli ve düzenli olma, eşitlik, işbirliği içerisinde çalışma, özenli olma, çevreye saygı, güler yüzlü olma, hoşgörülü olma, dürüst olma, güvenilir olma, halk sağlığına riayet etme, hijyen, saklama koşullarına riayet etme 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.