



ULUSAL YETERLİLİK

17UY0297-5

**MAĞAZA SATIŞ ALANI GELİŞTİRME VE
YERLEŞTİRME SORUMLUSU**

SEVİYE 5

REVİZYON NO: 00

TADİL NO: 01

MESLEKİ YETERLİLİK KURUMU

Ankara, 2017

ÖNSÖZ

Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5) Ulusal Yeterliliği 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) Kanunu ile anılan Kanun uyarınca çıkartılan 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 Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) tarafından hazırlanmış, sektördeki ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak değerlendirilmiş ve MYK Ticaret Sektör Komitesi tarafından incelendikten sonra MYK Yönetim Kurulunca onaylanmıştır.

Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5) Ulusal Yeterliliği Başkanlık Makamı’nın 10/06/2020 tarih ve 1570 sayılı kararı ile tadil edilmiştir.

Mesleki Yeterlilik Kurumu

GİRİŞ

Ulusal yeterliliğin hazırlanmasında, sektör komitelerinde incelenmesinde ve MYK Yönetim Kurulu tarafından onaylanarak yürürlüğe konulmasında temel ölçütler “Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik’te belirlenmiştir.

Ulusal yeterlilikler için temel ölçütler aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

- a) Ulusal yeterlilikler, ulusal meslek standartları veya uluslararası standartlara dayalı olarak oluşturulur.
- b) Ulusal yeterlilikler katılımcı bir anlayışla hazırlanır ve ilgili tarafların görüş ve katkısı alınır.
- c) Ulusal yeterlilikler, mesleki alana ilişkin iş sağlığı ve güvenliği, çevre ve kalite ile ilgili hususları kapsar.
- d) Ulusal yeterlilikler kullanıcılar tarafından anlaşılacak şekilde yazılır.
- e) Ulusal yeterlilikler hayat boyu öğrenme ilkesi çerçevesinde bireyin kendini geliştirmesini ve meslekte ilerlemesini teşvik eder.
- f) Ulusal yeterlilikler açık veya gizli hiçbir ayrımcılık unsuru içermez.
- g) Ulusal yeterlilikler, bireyin bilgi, beceri ve yetkinliğinin kalite güvencesi dâhilinde ölçülmesini temin eden unsurları içerir.

17UY0297-5 MAĞAZA SATIŞ ALANI GELİŞTİRME VE YERLEŞTİRME SORUMLUSU (SEVİYE 5) ULUSAL YETERLİLİĞİ

1	YETERLİLİĞİN ADI	Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu
2	REFERANS KODU	17UY0297-5
3	SEVİYE	5
4	ULUSLARARASI SINIFLANDIRMADAKİ YERİ	ISCO 08: 3432 (İç tasarımcılar ve dekoratörler)
5	TÜR	
6	KREDİ DEĞERİ	
7	A)YAYIN TARİHİ	12.04.2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
8	AMAÇ	Bu ulusal yeterliliğin amacı; çalışanların ve adayların Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5) mesleğinde başarılı olmak için gereken niteliklere sahip ve yeterli olup olmadığını belirlemek ve meslekte yeterliliğini, geçerli ve güvenilir bir belge ile kanıtlanmasına olanak vermektir. Bu ulusal yeterlilik; aynı zamanda eğitim ile sınav ve belgelendirme kuruluşları için referans niteliğindedir.
9	YETERLİLİĞE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDART(LAR)I	
		14UMS0459-5 Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5)
10	YETERLİLİK SINAVINA GİRİŞ ŞART(LAR)I	
		-
11	YETERLİLİĞİN YAPISI	
	11-a) Zorunlu Birimler	
		17UY0297-5 /A1 İş Sağlığı ve Güvenliği, Çevre Koruma, Kalite, İş Organizasyonu ve Mesleki Gelişim 17UY0297-5 / A2 Mağaza Satış Alanını Planlama ve Yerleştirme 17UY0297-5 / A3 Mağaza Satış Alanını Yönetme
	11-b) Seçmeli Birimler	
		-
	11-c) Birimlerin Gruplandırılma Alternatifleri ve İlave Öğrenme Çıktıları	
		-
12	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
		Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5) Mesleki Yeterlilik Belgesini elde etmek isteyen adaylar birimlerde tanımlanan sınavlara tabi tutulur. Adayların mesleki yeterlilik belgesini alabilmesi için birimlerde tanımlanan sınavlardan başarılı olmaları şartı vardır. Yeterlilik birimlerindeki teorik ve performansa dayalı sınavları her bir birim için ayrı ayrı yapılabileceği gibi birlikte de yapılabilir. Ancak her birimin değerlendirmesi bağımsız yapılmalıdır. Yeterlilik birimlerinin geçerlilik süresi, birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır. Yeterlilik birimlerinin birleştirilerek bir yeterliliğin

elde edilebilmesi için tüm birimlerin geçerliliğini koruyor olması gerekmektedir.		
13	BELGE GEÇERLİLİK SÜRESİ	Belgenin geçerlilik süresi beş (5) yıldır.
14	GÖZETİM SIKLIĞI	-
15	BELGE YENİLEMEDE UYGULANACAK ÖLÇME-DEĞERLENDİRME YÖNTEMİ	5 yıllık geçerlilik süresinin sonunda belge sahibinin performansı, aşağıda tanımlanan yöntemlerden en az biri kullanılarak değerlendirmeye tabi tutulur; a) 5 yıl belge geçerlilik 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. Yeterlilik kapsamında yer alan yeterlilik birimleri için tanımlanan performansa dayalı sınavlardan (P1) başarılı olmak. Bu şartlardan en az birini yerine getiren adayların belge geçerlilik süreleri 5 yıl daha uzatılır.
16	YETERLİLİĞİ GELİŞTİREN KURULUŞ(LAR)	Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON)
17	YETERLİLİĞİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
18	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ VE SAYISI	12.04.2017 – 2017/36

**17UY0297-5 /A1 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ, ÇERE KORUMA, KALİTE, İŞ
ORGANİZASYONU VE MESLEKİ GELİŞİM YETERLİLİK BİRİMİ**

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	İş Sağlığı ve Güvenliği, Çere Koruma, Kalite, İş Organizasyonu ve Mesleki Gelişim
2	REFERANS KODU	17UY0297-5/A1
3	SEVİYE	5
4	KREDİ DEĞERİ	
5	A)YAYIN TARİHİ	12.04.2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	
14UMS0459-5 Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu		
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	
<p><u>Öğrenme Çıktısı 1: İş Sağlığı ve Güvenliği önlemlerini açıklar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <ol style="list-style-type: none">1.1. Çalışma alanında ortaya çıkabilecek risk ve tehlike durumlarında alınacak önlemleri tanımlar.1.2. Çalışanların uyması gereken İSG kurallarını açıklar.1.3. Çalışma alanında uyulması gereken İSG kurallarını açıklar.1.4. Acil durumlarda uygulanacak önlemleri tanımlar. <p><u>Öğrenme Çıktısı 2: Çevre koruma önlemlerini açıklar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <ol style="list-style-type: none">2.1. Çalışma alanında kullanılan malzemelerin çevre koruma kurallarına uygunluğunu tanımlar.2.2. Çevre koruma önlemlerini nasıl uygulayacağını açıklar. <p><u>Öğrenme Çıktısı 3: Kalite uygulamalarını açıklar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <ol style="list-style-type: none">3.1. İşyerinde uygulanan ulusal ve uluslararası kalite standartlarını tanımlar.3.2. İş süreçlerinde ulusal ve uluslararası standartlara ilişkin yönetim sistemlerinin nasıl uygulanacağını açıklar. <p><u>Öğrenme Çıktısı 4: İş organizasyonu süreçlerini açıklar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <ol style="list-style-type: none">4.1. İş planlamasının nasıl yapılacağına ilişkin adımları listeler.4.2. Ekibi koordine ederken nelere dikkat edilmesi gerektiğini açıklar.4.3. Kayıt ve raporlamanın nasıl yapılacağını tanımlar. <p><u>Öğrenme Çıktısı 5: Mesleki gelişim faaliyetlerini açıklar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <ol style="list-style-type: none">5.1. Bireysel mesleki gelişim kapsamında neler yapılması gerektiğini açıklar.5.2. Birim personelinin eğitimine nasıl katkıda bulunabileceğini tanımlar.		

8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
T1: A1 birimine yönelik teorik sınav Ek A1-2’de yer alan “Bilgiler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Ölçme ve değerlendirme için test sınavı uygulanır. Sınavda çoktan tek seçmeli, çoktan çok seçmeli ve doğru/yanlış türünde sorular kullanılabilir. Sınav yazılı olarak yapılabileceği gibi, bilgisayar ortamında da yapılabilir. Sınavda katılımcıya eşit puanlı en az 30 soru yöneltilmeli, katılımcı en az %70 oranında doğru cevap vermelidir. Soru başına ortalama süre 1-2 dakika olarak öngörülmelidir. 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. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarılı olduğu tarihten itibaren 2 yıldır.		
9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ VE SAYISI	12.04.2017 – 2017/36

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

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

Bu birimin kazandırılması için aşağıda tanımlanan eğitim içeriğine sahip bir eğitim programının tamamlanması tavsiye edilir.

1. Analiz ve Raporlama
2. Çevre Koruma Önlemleri
3. Eğitim ve Gelişim
4. Etkili Geribildirim Verme
5. İnsan Kaynağını Yedekleme Süreci
6. Kalite Yönetim Sistemi
7. Performans Değerleme
8. Planlama ve Organizasyon
9. Takım Yönetimi
10. Temel Çalışma Mevzuatı
11. Temel İş Sağlığı ve Güvenliği Mevzuatı ve KKD kullanımı

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

a) **BİLGİLER**

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Çalışma ortamındaki risk ve tehlike etmenlerini azaltmaya yönelik yapması gerekenleri açıklar.	A.1.1 A.1.2	1.1	T1
BG.2	Çalıştığı ofiste ve mağazada İSG gereği bulundurulması gereken sağlık ve güvenlik işaretlerini tanımlar.	A.2.1	1.2 1.3	T1
BG.3	Kullanılması gereken kişisel koruyucu donanımları ve nasıl kullanıldıklarını tanımlar.	A.2.2 A.4.2	1.1 1.2 1.3 2.2	T1
BG.4	İşyeri güvenlik kurallarını ve önlemlerini tanımlar.	A.2.5	1.2 1.3	T1
BG.5	İSG kurallarının gerektirdiği acil durum eylemlerini ve uygulamalarını açıklar.	A.3.1 A.3.2	1.4	T1
BG.6	Çalıştığı ofiste veya mağazada ortaya çıkan acil bir durum karşısında neler yapması gerektiğini açıklar.	A.3.4 A.3.5	1.4	T1
BG.7	Kullandığı malzeme ve ekipmanın çevre koruma ilkelerine uygunluğunun nasıl sağlanacağını açıklar.	A.4.1	2.1	T1
BG.8	Çalışma alanında kullanılması gereken temel malzeme ve ekipmanı listeler.	A.4.1	2.1	T1
BG.9	Çevre koruma önlemlerini nasıl uygulayacağını açıklar.	A.4.3	2.2	T1
BG.10	Kalite uygulamaları kapsamında, sorumluluk alanıyla ilgili sağlaması gereken bilgi ve belgeleri tanımlar.	B.1.1 B.1.2	3.1	T1
BG.11	İç de dış kalite denetimlerinde üzerine düşen görevleri tanımlar.	B.1.3 B.1.4	3.1	T1
BG.12	İşletmenin kalite standartlarını, sistem talimatlarına uygun şekilde nasıl uygulayacağını açıklar.	B.2.1	3.2	T1
BG.13	Sorumlu olduğu süreçler ve yaptığı işlemlerin, kalite standartlarına uygunluğunu nasıl denetleyeceğini açıklar.	B.2.2 B.2.3	3.2	T1
BG.14	Kalite denetimleri sonucunda ortaya çıkan olumsuz durumları iyileştirmek için nasıl bir yol izleyeceğini açıklar.	B.2.4	3.2	T1
BG.15	İş planı oluşturma aşamalarını açıklar.	C.1.1 C.1.2 C.1.3 C.1.4	4.1	T1
BG.16	İşleri nasıl önceliklendireceğine yönelik yöntemleri listeler.	C.1.2 C.1.4	4.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.17	İş planına uygun şekilde görev dağılımını nasıl yapacağını açıklar.	C.2.1	4.2	T1
BG.18	İş planı ve ekibin denetimini nasıl yapacağını açıklar.	C.2.2	4.2	T1
BG.19	Ekibin performans değerlemesine nasıl katkıda bulunacağını açıklar.	C.2.3	4.2	T1
BG.20	Ekibi bir arada ve işletmede tutmaya yönelik nasıl araçlar kullanacağını açıklar.	C.2.4	4.2	T1
BG.21	Ekibin personel özlük işlemlerine nasıl destek vereceğini açıklar.	C.2.5	4.2	T1
BG.22	Sorumlu olduğu işlerin ve denetimlerin raporlanmasında izleyeceği yolu açıklar.	C.3.1 C.3.2	4.3	T1
BG.23	İzleme, denetim, performans değerlendirme ve benzeri tamamlanmış işlerle ilgili hangi süreçleri izleyeceğini açıklar.	C.3.3	4.3	T1
BG.24	İşi ve mesleğiyle ilgili yenilikleri (ürün, yöntem, teknoloji, hizmet dağıtım yöntemleri ve benzeri) hangi kaynaklardan nasıl takip edeceğini açıklar.	G.1.1 G.1.2	5.1	T1
BG.25	Bireysel ve mesleki gelişimine yönelik eğitim çalışmalarını (eğitim ihtiyacını belirleme, ilgili birimden talepte bulunma, eğitimlere katılma ve benzeri) tanımlar.	G.2.1 G.2.2	5.1	T1
BG.26	Ekibin bireysel ve mesleki gelişimine yönelik eğitim çalışmalarını (eğitim ihtiyacını belirleme, ilgili birimden talepte bulunma, personeli eğitime dâhil etme, eğitim verme ve benzeri) tanımlar.	G.3.1 G.3.2	5.2	T1
BG.27	Pozisyonuyla ilgili yedekleme çalışmasının adımlarını açıklar.	G.3.3	5.2	T1
BG.28	Ekibinin gelişimine nasıl destek vereceğini (etkili geri bildirim, kontrol, performans gelişimi ve benzeri) açıklar.	G.3.4	5.2	T1

17UY0297-5 /A2 MAĞAZA SATIŞ ALANINI PLANLAMA VE YERLEŞTİRME YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	Mağaza Satış Alanını Planlama ve Yerleştirme
2	REFERANS KODU	17UY0297-5/A2
3	SEVİYE	5
4	KREDİ DEĞERİ	
5	A)YAYIN TARİHİ	12.04.2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	
14UMS0459-5 Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu		
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	
Öğrenme Çıktısı 1: Mağaza alanı fizibilite değerlendirmesini açıklar.		
Başarım Ölçütleri:		
1.1. Fizibilite değerlendirmesinde dikkate alınması gereken kriterleri listeler.		
1.2. Mağaza içerisindeki alanları ve işlevlerini listeler.		
1.3. Mimari tasarıma destek olacak planlama esaslarını açıklar.		
Öğrenme Çıktısı 2: Satış alanları yerleşim projesini yapar.		
Başarım Ölçütleri:		
2.1. Satış alanında yer alan ürün ve ürün gruplarının yerleşim planını yapar.		
2.2. Satış alanı planlaması yapar.		
Öğrenme Çıktısı 3: Satış alanları yerleşimini organize eder.		
Başarım Ölçütleri:		
3.1. Satış alanında yer alan malzeme, ekipman ve ürünlerin kurulum ve yerleşimini sağlar.		
3.2. Atıl malzeme ve ekipmanın nasıl değerlendirileceğini açıklar.		
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
T1: A2 birimine yönelik teorik sınav Ek A2-2'de yer alan "Bilgiler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Teorik sınavda adaylara en az 25 soruluk çoktan seçmeli veya doğru/yanlış türünde, her biri eşit puan değerinde sınav uygulanmalıdır. Sınav yazılı olarak yapılabileceği gibi, bilgisayar ortamında da yapılabilir. Sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirim yapılmaz. Sınavda adaylara her soru için ortalama 1-2 dakika zaman verilir. Sınavda 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		
A2 birimine yönelik performansa dayalı sınav Ek A2- 2'de yer alan "Beceriler ve Yetkinlikler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Beceri ve yetkinlik ifadelerinin (Ek A2-2) tamamı performansa dayalı sınav ile ölçülmelidir. Performansa dayalı sınavlar gerçek veya gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında gerçekleştirilir.		

P1: Satış Alanı Yerleşimi Uygulaması: Adaylara verilen temsili mazağa alanı çizimleri ve ürün kategorileri/türlerini dikkate alarak ürün kategorileri ve türlerine göre mağazanın temel yerleşim planını yapması beklenir. Bu planlamayı yaparken müşterilerin mağaza içerisindeki hareket güzergâhlarını tanımlamaları ve buna göre olası satış etkinlik alanları için öneride bulunmaları istenir. Uygulama süresi satış alanının büyüklüğü ve ürün çeşitliliğine göre belirlenir. Adayın başarılı sayılması için Beceri ve Yetkinlikler kontrol listesinde (Ek A2-2) yer alan, P1 sınavı ile ölçülmesi belirlenmiş adımların tamamından başarılı olması gerekir.

P2: Satış Alanında Malzeme-Ekipman Yönetimi Uygulaması: Adaylara verilen temsili mağaza içi malzeme ve ekipmanın teknik özelliklerini sunması ve mağaza içi sinyalizasyon malzemelerinin yerleşimini yapması beklenir. Uygulama süresi satış alanının büyüklüğü ve malzeme-ekipman çeşitliliğine göre belirlenir. Adayın başarılı sayılması için Beceri ve Yetkinlikler kontrol listesinde (Ek A2-2) yer alan, P2 sınavı ile ölçülmesi belirlenmiş adımların tamamından başarılı olması gerekir.

8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar

Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarılı olduğu tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılı sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez. Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için tüm sınavlardan başarılı olması gerekir. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarılı olduğu tarihten itibaren 2 yıldır. Adayın kendi ve diğer kişilerin can güvenliğini tehlikeye sokacak bir davranış göstermesi halinde sınava son verilir.

9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ VE SAYISI	12.04.2017 – 2017/36

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

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

Bu birimin kazandırılması için aşağıda tanımlanan eğitim içeriğine sahip bir eğitim programının tamamlanması tavsiye edilir.

1. Atıl malzeme ve ekipmanın yönetimi
2. Fizibilite Raporu Hazırlama
3. Işıklandırma, dekorasyon ve mağaza içi duyuşal araçlar
4. Mağaza alanı yerleşiminde tüketici tercih ve davranışlarını dikkate alma
5. Mağaza içi güçlü ve zayıf noktalar
6. Mağaza teşhir uygulamaları
7. Mağaza yerleşiminde dikkat edilecek kriterler
8. Mimari Planı ana hatlarıyla okuma
9. Raf dizilim çeşitleri
10. Raf diziliminde algı yönetimi
11. Raflarda ürün yerleşiminde dikkat edilecek kriterler

EK [A2]-2:Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi
a) BİLGİLER

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Mağaza fizibilite verilerinin neler olduğunu listeler.	D.1.1	1.1	T1
BG.2	Fizibilite verilerini nasıl değerlendireceğine yönelik yöntemleri açıklar.	D.1.1	1.1	T1
BG.3	Mağazada yer alması gereken alanları ve işlevlerini belirler.	D.1.2	1.2	T1
BG.4	Mağaza satış alanı için konsept belirleme adımlarını listeler.	D.1.3	1.2	T1
BG.5	Mimari plan için ne tür tasarım ve yerleşim ölçütlerinin gerekli olduğunu listeler.	D.1.3 D.1.4	1.3	T1
BG.6	Mağaza yerleşimiyle ilgili mimari planı ana hatlarıyla yorumlar.	D.1.5	1.3	T1
BG.7	Mağaza satış alanını efektif kullanma yöntemlerini açıklar.	D.2.1	2.1	T1
BG.8	Mağaza satış alanına ürün ana kategorileri ve ürün ailelerinin temel yerleşimini açıklar.	D.2.1	2.1	T1
BG.9	Temel yerleşim planını referans alarak ürün grubu, marka ve reyon bazında yerleşim planını oluşturur.	D.2.2	2.1	T1
BG.10	Satış etkinlikleri için kullanılabilir alanları belirlerken nelere dikkat edilmesi gerektiğini listeler.	D.2.3	2.2	T1
BG.11	Mağazada kullanılacak malzeme ve ekipmanın seçim kriterlerini (nitelik ve nicelik olarak) sınıflandırır.	D.2.5	2.2	T1
BG.12	Mağazada kullanılacak sinyalizasyon materyallerini tanımlar.	D.2.6	2.2	T1
BG.13	Mağaza satış alanı planlarının hangi birim/birimlerle paylaşılması gerektiğini açıklar.	D.2.7	2.2	T1
BG.14	Mağaza yerleşim planı ve satış hedefleri doğrultusunda demirbaş maliyetinin nasıl hesaplanacağını özetler.	D.2.8	2.2	T1
BG.15	Mağaza satış alanında yer alması gereken malzeme ve ekipmanı listeler.	E.1.1	3.1	T1
BG.16	Mağaza satış alanında kullanılan malzeme ve ekipmanın uygunluk kriterlerini listeler.	E.1.1	3.1	T1
BG.17	Mağaza satış alanının yerleşim planına uygunluğunu kontrol etmekle ilgili adımları açıklar.	E.1.2	3.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.18	Satış alanında kurulan malzeme ve ekipmanın işlevselliğini nasıl kontrol edeceğini açıklar.	E.1.3	3.1	T1
BG.19	Ürün gruplarının, plana uygun şekilde satış alanlarına yerleştirilme sürecini açıklar.	E.2.1	3.1	T1
BG.20	Ürün gruplarının plana uygun olarak yerleştirilmesine yönelik kriterleri sınıflandırır.	E.2.2	3.1	T1
BG.21	Ürün gruplarındaki yerleşim hatalarını gidermek için alternatifler önerir.	E.2.2	3.1	T1
BG.22	Ürün yerleşimlerinin performansını ve uygunluğunu değerlendirme kriterlerini tanımlar.	E.2.3	3.1	T1
BG.23	Ürün yerleşimlerinin revizyonuyla ilgili süreci tanımlar.	E.2.3	3.1	T1
BG.24	Satış alanlarındaki atıl malzeme ve ekipmanla ilgili izlenecek adımları listeler.	E.3.1 E.3.2 E.3.3	3.2	T1
BG.25	Satış alanlarındaki atıl malzeme ve ekipmanı değerlendirme yöntemleri önerir.	E.3.1 E.3.2 E.3.3	3.2	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
*BY.1	Ürün kategorileri ve türlerine göre mağazanın temel yerleşim planını yapar.	D.2.1	2.1	P1
*BY.2	Ürün kategorileri ve türlerinin yerleşimini yaparken hangi kriterleri dikkate aldığını sunar.	D.2.1	2.1	P1
*BY.3	Ürün yerleşiminin, müşterinin algısını nasıl etkilediğini örnekler vererek sunar.	D.2.2	2.1	P1
*BY.4	Müşterilerin hareket güzergâhlarına göre mağaza içindeki olası satış etkinlik alanlarını tespit eder.	D.2.3	2.2	P1
*BY.5	Müşterinin mağaza içerisindeki hareket güzergâhlarını belirler.	D.2.4	2.2	P1
*BY.6	Satış alanında kullanılacak malzeme ve ekipmanın önemli teknik özelliklerini tespit eder.	D.2.5	2.2	P2
*BY.7	Gerekli sinyalizasyon malzemelerini tanımlayarak mağaza içi yerleşimini yapar.	E.1.4	3.1	P2

* Performansa sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar

17UY0297-5 /A3 MAĞAZA SATIŞ ALANINI YÖNETME YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	Mağaza Satış Alanını Yönetme
2	REFERANS KODU	17UY0297-5/A3
3	SEVİYE	5
4	KREDİ DEĞERİ	
5	A)YAYIN TARİHİ	12.04.2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	
14UMS0459-5 Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu		
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	
<p>Öğrenme Çıktısı 1: Raftaki ürünlerin satış performansını değerlendirir.</p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>1.1. Satış verilerini değerlendirmeye ilgili temel kriterleri tespit eder.</p> <p>1.2. Stokta kalan ürünlerin satışı için öneriler geliştirir.</p> <p>1.3. Satış performansını gözetererek, satış alanlarını yeniden konumlandırır.</p> <p>Öğrenme Çıktısı 2: Satış alanlarının verimli kullanılmasını sağlar.</p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>2.1. Satış alanı yerleşim düzeninin kontrol kriterlerini ve koruma yöntemlerini listeler.</p> <p>2.2. Ürün satışlarını takip ederek raf yerleşimlerini revize eder.</p> <p>2.3. Kiralanabilir satış alanlarını belirler.</p> <p>2.4. Mağaza içerisinde özel günler ve sezonlara uygun satış etkinlikleri yürütür.</p>		
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
<p>T1: A3 birimine yönelik teorik sınav Ek A3-2’de yer alan “Bilgiler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Teorik sınavda adaylara en az 20 soruluk çoktan tek seçmeli, çoktan çok seçmeli veya doğru/yanlış türünde, her biri eşit puan değerinde sınav uygulanmalıdır. Sınav yazılı olarak yapılabileceği gibi, bilgisayar ortamında da yapılabilir. Sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirimi yapılmaz. Sınavda adaylara her soru için ortalama 1-2 dakika zaman verilir. Sınavda soruların en az % 70’ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen tüm bilgi ifadelerini (Ek A3-2) ölçmelidir.</p>		
8 b) Performansa Dayalı Sınav		
<p>A3 birimine yönelik performansa dayalı sınavlar Ek A3- 2’de yer alan “Beceriler ve Yetkinlikler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Beceri ve yetkinlik ifadelerinin (Ek A3-2) tamamı performansa dayalı sınavlar ile ölçülmelidir. Performansa dayalı sınavlar gerçek veya gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında gerçekleştirilir.</p> <p>P1-Satış Performansına Göre Mağaza Alanının Revizyonu: Adaylara verilen ürün grubu bazında temsili satış rakamları ve mevcut mağaza yerleşim düzenini dikkate alarak mağaza satış alanını, satış</p>		

performansını olumlu etkileyecek şekilde yeniden düzenlemesi beklenir. Bu revizyonu yaparken ürün stoklarının nasıl azaltılacağı ve mağazada hangi ürünlerin ön plana çıkarılacağına ilişkin önerilerde bulunmaları istenir. Uygulama süresi satış alanının büyüklüğü ve ürün çeşitliliğine göre belirlenir. Adayın başarılı sayılması için Beceri ve Yetkinlikler kontrol listesinde (Ek A3-2) yer alan, P1 sınavı ile ölçülmesi belirlenmiş adımların tamamından başarılı olması gerekir.

P2 - Özel Günler ve Sezona Özgü Satış Planlaması Uygulaması: Adaylara verilen özel günler ve ürün grupları arasından seçim yaparak bir özel gün ya da sezona özgü dönemsel satış planlaması yapması beklenir. Uygulama süresi satış alanının büyüklüğü ve ürün çeşitliliğine göre belirlenir. Adayın başarılı sayılması için Beceri ve Yetkinlikler kontrol listesinde (Ek A3-2) yer alan, P2 sınavı ile ölçülmesi belirlenmiş adımların tamamından başarılı olması gerekir.

8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar

Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarılı olduğu tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılı sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez. Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için tüm sınavlardan başarılı olması gerekir. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarılı olduğu tarihten itibaren 2 yıldır. Adayın kendi ve diğer kişilerin can güvenliğini tehlikeye sokacak bir davranış göstermesi halinde sınava son verilir.

9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ VE SAYISI	12.04.2017 – 2017/36

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

EK [A3]-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler

Bu birimin kazandırılması için aşağıda tanımlanan eğitim içeriğine sahip bir eğitim programının tamamlanması tavsiye edilir.

1. Kampanya yönetimi (ürün grupları ve markaya özel)
2. Raf payları ve raflardaki verimli/verimsiz noktalar
3. Raf yerleşiminin satış performansına etkisi
4. Satış verilerini analiz ve yorumlama
5. Temel fiyatlandırma ilkeleri
6. Temel satış süreçleri

EK [A3]-2: Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi

a) BİLGİLER

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Satış alanlarında hangi verilerin takip edilmesi gerektiğini listeler.	F.1.1	1.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.2	Satış alanları bazında satış verilerini değerlendirilmesini açıklar.	F.1.1	1.1	T1
BG.3	Satış verilerini takip etmeye yönelik adımları açıklar.	F.1.2	1.2	T1
BG.4	Ürün satışlarının düşmesine neden olan faktörleri açıklar.	F.1.2	1.2	T1
BG.5	Satış performansı düşük olan ürün stoklarını azaltmaya yönelik alternatifleri açıklar.	F.1.2	1.3	T1
BG.6	Ürün bazında satış performansını değerlendirir.	F.1.3	1.3	T1
BG.7	Satış performansına göre mağaza satış alanının nasıl yönetilmesi gerektiğini açıklar.	F.1.3	1.3	T1
BG.8	Satış alanı yerleşim düzeninin uygunluğunun kontrolüne yönelik kontrol kriterlerini listeler.	F.2.1	2.1	T1
BG.9	Satış alanı yerleşim düzeninin nasıl korunacağına ilişkin yöntemleri listeler.	F.2.1	2.1	T1
BG.10	Raflardaki ürün yerleşiminin sürekliliğini nasıl kontrol edeceğini açıklar.	F.2.2	2.2	T1
BG.11	Mağazadaki ürün sirkülasyonunu takip etme sürecini açıklar.	F.2.2	2.2	T1
BG.12	Satış alanında öne çıkarılması gereken ürün gruplarının hangi kriterlere göre belirleneceğini açıklar.	F.2.3	2.2	T1
BG.13	Satış alanında öne çıkarılması planlanan ürünlerle ilgili hangi adımların izlenmesi gerektiğini açıklar.	F.2.3	2.2	T1
BG.14	Kiralananabilir satış alanlarını belirleme sürecini açıklar.	F.2.4	2.3	T1
BG.15	Kiralananabilir satışa uygun alanların neler olduğunu listeler.	F.2.4	2.3	T1
BG.16	Yıl içinde özel günlerde ve sezona özgü satış etkinliklerinin nasıl belirleneceğini açıklar.	F.2.5	2.4	T1
BG.17	Özel günler ve sezona özgü satış etkinliklerini planlama aşamalarını listeler.	F.2.5	2.4	T1
BG.18	Mağaza alanlarının, özel günler ve sezona özgü satışlar kapsamında nasıl düzenlenmesi gerektiğini açıklar.	F.2.6	2.4	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
*BY.1	Satış performansı düşük olan ürünlerin stoklarını azaltmaya yönelik öneriler sunar.	F.1.2	1.2	P1
*BY.2	Satış performansına göre mağaza satış alanında yapılabilecek revizyon alternatiflerini sunar.	F.1.3	1.3	P1
*BY.3	Mağaza satış alanında öne çıkarılacak ürün gruplarını belirler.	F.2.2 F.2.3	2.2	P1
*BY.4	Mağaza satış alanında öne çıkarılacak ürün gruplarının yeni yerleşim düzenini önerir.	F.2.2 F.2.3	2.2	P1
*BY.5	Özel günler ve sezona özgü dönemsel satış planlaması alternatiflerini sunar.	F.2.5 F.2.6	2.4	P2
*BY.6	Özel günler ve sezona özgü satış planlamasında yer alan kriterlerle (alternatif ürün grupları, ürün yerleşimleri, ürünleri teşhir yöntemleri, promosyon, indirim ve benzeri) ilgili önerilerini sunar.	F.2.5 F.2.6	2.4	P2

* Performansa sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar

YETERLİLİK EKLERİ

EK 1: Yeterlilik Birimleri

17UY0297-5/A1 İş Sağlığı ve Güvenliği, Çevre Koruma, Kalite, İş Organizasyonu ve Mesleki Gelişim

17UY0297-5/A2 Mağaza Satış Alanını Planlama ve Yerleştirme

17UY0297-5/A3 Mağaza Satış Alanını Yönetme

EK 2: Terimler, Simgeler ve Kısaltmalar

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,

CİRO: Bir şirketin ya da bir iş yerinin günlük, haftalık, aylık ve yıllık net olmayan satış rakamını,

DEMİRBAŞ MALİYETİ: Kullanılacak kalıcı makine-malzeme-materyalin alış tutarını,

FİZİBİLİTE: Mevcut durum ve kaynaklara göre, herhangi bir girişimin işletme, yöntem, fonksiyon, olası performans, maliyet ve ekonomi yönlerinden, yapılabilirliğini ve uygulanabilirliğini sistematik olarak analiz edip değerlendiren çalışmaları ve raporları,

İSG: İş Sağlığı ve Güvenliğini,

KAMPANYA: Tüketiciyi özendirmek için belli sürelerde düzenlenen indirimli veya taksitli satışı,

KİŞİSEL KORUYUCU DONANIM (KKD): 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,

MAĞAZA KONSEPTİ: Bir zamana, bir döneme hitap edecek şekilde ürünlerin mağaza içinde yerleşim ve dekorasyonu, iç mimarisini,

MAĞAZA: Perakende satış işleminin yapıldığı yeri,

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

REYON: Ürünlerin satış amacı ile yerleştirildiği raflar bütünü,

RİSK: Tehlikeden kaynaklanacak kayıp, yaralanma ya da başka zararlı sonuç meydana gelme ihtimalini,

SATIŞ ALANI: Ürünlerin satışının yapıldığı alanı (depo hariç),

SİNYALİZASYON: Bilgilendirme ve yönlendirme amaçlı konumlandırılan tabelaları,

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

ÜRÜN AİLESİ: Gruplandırılmış ürünlerin bağlı ana tabloyu,

ÜRÜN GRUBU: Benzer ya da birbirini tamamlayan ürünler topluluğunu,

ÜRÜN SATIŞ PERFORMANSI: Belirli bir zaman döneminde ürünün satış miktar ve tutarını

ifade eder.

EK 3: Meslekte Yatay ve Dikey İlerleme Yolları

-

EK 4: Değerlendirici Ölçütleri

Değerlendiricinin aşağıdaki niteliklerden en az birini sağlamış olması beklenir;

1. Perakende sektöründe mağaza yöneticisi olarak en az 3 yıl çalışmış olmak,
2. Üniversitelerin ilgili alanlarında (pazarlama, ticaret, işletme) öğretim elemanı olmak.

Yukarıdaki özelliklerden en az birine sahip olan ve ölçme ve değerlendirme sürecinde görev alacak değerlendiricilere; sınav ve belgelendirme kuruluşları tarafından mesleki yeterlilik sistemi, kişinin görev alacağı ulusal yeterlilik(ler), ilgili uluslararası/ulusal meslek standart(lar)ı, ölçme-değerlendirme, ölçme-değerlendirmede kalite güvencesi ve İSG konularında eğitim sağlanmalıdır.