

DERS BİLGİ FORMU

DERSİN ADI	ÜRÜN BİLGİSİ			
DERSİN SINIFI	11. Sınıf			
DERSİN SÜRESİ	Haftalık 4 Ders Saati			
DERSİN AMACI	Bu derste öğrenciye; ürün satışını gerçekleştirmeye ilişkin bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.			
DERSİN ÖĞRENME KAZANIMLARI	<ol style="list-style-type: none">1. Ürün bilgisi ile ilgili kavramları açıklar.2. Ürünlerin sınıflandırılmasını yapar.3. Üründe etiketleme ve sembolleri açıklar.4. Etkili satışta ürün bilgisinin önemini açıklar.			
EĞİTİM-ÖĞRETİM ORTAM VE DONANIMI	Ortam: Sınıf, Uygulama Atölyesi Donanım: Etkileşimli tahta/projeksiyon, bilgisayar, yazıcı/tarayıcı, görsel/işitsel 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 ve kısa cevaplı sorular gibi ölçme araçlarından uygun görülen kullanılabilir. Bunun yanı sıra, öğrencinin edinmiş olduğu bilgi ve becerileri ortaya koydukları çalışmalarını değerlendirmek üzere gözlem formu, kontrol listesi derecelendirme ölçeği ve dereceli puan anahtarı kullanılabilir.			
KAZANIM SAYISI VE SÜRE TABLOSU	ÖĞRENME BİRİMİ	KAZANIM SAYISI	DERS SAATİ	ORAN (%)
	Ürün Bilgisi	7	40	28
	Ürünlerin Sınıflandırılması	2	40	28
	Üründe Etiketleme ve Semboller	3	32	22
Etkili Satışta Ürün Bilgisi	4	32	22	
TOPLAM		16	144	100

ÖĞRENME BİRİMİ	KONULAR	ÖĞRENME BİRİMİ KAZANIMLARI ve KAZANIM AÇIKLAMALARI
Ürün Bilgisi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürün ve Ürünlerle İlgili Kavramlar 2. Ürün Düzeyleri 3. Ürün Kararları 4. Ürünün Faydaları 5. Ürün Hayat Seyri 6. Yeni Ürün 7. Ürün Karması 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürün ve ürünlerle ilgili kavramları açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürün kavramı açıklanır. • Pazarlama karmasında ürün kavramının yeri ve önemi açıklanır. 2. Ürün düzeylerini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürün düzeylerinden öz (temel) ürün, somut (gerçek) ürün, genişletilmiş ürün, beklenen ürün açıklanır ve şema ile gösterilir. 3. Ürün kararlarını açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Kalite (ürün nitelikleri) kavramı açıklanır. • Markalaşma kavramı açıklanır. • Ambalaj kavramı açıklanır. • Etiket kavramı açıklanır. • Satış sonrası destek kavramı ve bu kavramın müşteri memnuniyetini sağlamadaki önemi açıklanır. 4. Ürünün faydalarını açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Algılanan ürün faydalarından fonksiyonel fayda, sembolik fayda, deneyimden elde edilen fayda açıklanır ve şema ile gösterilir. 5. Ürün hayat seyrini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürün hayat seyrindeki sunuş (tanıtma) aşaması, büyüme (gelişme) aşaması, olgunluk aşaması, gerileme (düşüş) aşaması açıklanır ve örnek ürünlerin yaşam eğrileri şema ile gösterilir. 6. Yeni ürün kavramını açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Yeni ürün kavramı açıklanır. • Pazar için yeni ürün kavramı, firma için yeni ürün kavramı ve icat kavramı açıklanır. 7. Ürün karmasını açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürün karması derinliği, genişliği, uzunluğu, tutarlılığı açıklanır ve örnek ürün karmaları şema ile gösterilir.
Ürünlerin Sınıflandırılması	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürün Sınıflandırması 2. Perakende Sektörüne Göre Ürün Sınıflandırması 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürün sınıflandırmasını yapar. <ul style="list-style-type: none"> • Dayanıklılığına göre ürün sınıflandırması, tüketici alışkanlıklarına göre ürün sınıflandırması, endüstriyel ürün sınıflandırması yapılır ve şema ile gösterilir. 2. Perakende sektörüne göre ürün sınıflandırmasını yapar. <ul style="list-style-type: none"> • Perakende sektörüne göre ürünleri gıda perakende sektörü gıda dışı perakende sektörü olarak sınıflandırması yapılır ve şema ile gösterilir. • Gıda perakende sektöründeki kuru gıda, sebze-meyve, şarküteri, dondurulmuş gıda ürünleri açıklanır ve şema ile gösterilir. • Gıda dışı perakende sektöründe hazır giyim, ayakkabı,

		hızlı tüketim, teknoloji, otomotiv, mobilya, yapı malzemeleri ürünleri açıklanır ve şema ile gösterilir.
Üründe Etiketleme ve Semboller	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etiket 2. Etiket ve Ambalajlarda Kullanılan Semboller 3. Ürün Kullanım Kılavuzları ve Tanıtım Broşürleri 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etiket kavramını açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Etiket tanımı yapılarak etiketleme çeşitleri şema ile gösterilir ve açıklanır. • Etiketleme ve ürün kod uygulamaları açıklanarak görsellerle desteklenir. • Perakende sektöründe etiketlemenin faydaları açıklanır. 2. Etiket ve ambalajlarda kullanılan sembolleri açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Etiket ve ambalajlarda kullanılan semboller görsellerle gösterilir, anlamları açıklanır. 3. Ürün kullanım kılavuzlarını ve tanıtım broşürlerini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürün kullanım kılavuzları ve tanıtım broşürleri tanıtılır, görsellerle gösterilir, müşteri ve perakendeci açısından faydaları sıralanır.
Etkili Satışta Ürün Bilgisi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürünü Satışa Hazırlama 2. Reyona Yerleştirmek Üzere Ürün Açma 3. Ürün Bakımı 4. Etkili Satışta Ürün Bilgisi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ürünü satışa hazırlama sürecini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Ürünü satışa hazırlarken tasnif bilgisinin ve ürüne iyi davranmanın önemi açıklanır. 2. Reyona yerleştirmek üzere ürün açma sürecini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Reyona ürün yerleştirirken dikkat edilecek genel hususlar ve ürün grubuna göre ürün yerleştirirken dikkat edilecek hususlar açıklanır, uygulama sınıflarında gösterilir. 3. Ürün bakımı sürecini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Depodaki ve reyondaki ürünlerin bakımın önemi ve süreci açıklanır, uygulama sınıflarında gösterilir. 4. Etkili satışta ürün bilgisinin önemini ve yerini açıklar. <ul style="list-style-type: none"> • Müşteriyi ikna etmede, müşterinin ürünle ilgili sorularını cevaplama, itirazları karşılamada, satış sonlandırmada ve satış sonrası hizmetleri desteklemede ürün bilgisinin önemi açıklanır, örnek olaylarla desteklenir.
UYGULAMA FAALİYETLERİ/TEMRİNLER		
<p>Uygulama faaliyeti/temrinler; ders kazanımına uygun olarak okulun fiziki kapasitesi ve donatımı, öğrenci sayısı göz önünde bulundurularak en fazla uygulama faaliyeti/temrini yaptıracak şekilde meslek alan zümre öğretmenler kurulu tarafından seçilir. Meslek alan zümre öğretmenleri tarafından aşağıda yer alan temrinlerden farklı temrinlerin uygulanmasına karar verilebilir.</p>		
Ürün Bilgisi	<ul style="list-style-type: none"> • Ürün kavramı ve ürünle ilgili kavramlara ilişkin kavram haritası oluşturur. • Verilen ürün örneğinde ürün düzeylerini gösterir. • Ürün kararlarına ilişkin kavram haritası oluşturur. • Verilen ürün örneklerini faydaları açısından şematik olarak gruplandırır. • Verilen örnek ürünlerin ürün hayat seyrini şematik olarak gösterir. • Karışık verilen ürün türlerini ürün karması sınıflarına göre şematik olarak gruplandırır. 	

Ürünlerin Sınıflandırılması	<ul style="list-style-type: none">• Ürün sınıflandırmasını gösteren şema oluşturur.• Dayanıklılığa göre ürün sınıflarını gösteren şema oluşturur.• Verilen örnek olaydaki ürünleri tüketici alışkanlıklarına göre sınıflandırır.• Endüstriyel ürünleri örneklendiren şema oluşturur.• Gıda perakende sektörüne göre ürün gruplarını şematik olarak gruplandırır.• Hazır giyim sektöründeki ürünlerin özelliklerini gösteren şema hazırlar.• Ayakkabı sektöründeki ürünlerin özelliklerini gösteren şema hazırlar.• Teknolojik ürün gruplarını gösteren şema hazırlar.• Otomotiv ürün gruplarını gösteren şema hazırlar.• Mobilya ürün gruplarını gösteren şema hazırlar.• Yapı malzemeleri ürün gruplarını gösteren şema hazırlar.
Üründe Etiketleme ve Semboller	<ul style="list-style-type: none">• Etiket çeşitlerini gösteren görseller hazırlar.• Verilen etiket örneklerini sınıflandırarak görsel hazırlar.• Verilen örnek barkoddaki numara kodlarını anlamlarına göre sınıflandırır.• Eğitimden sağlanan QR Code okuyucu ile QR Code okuma çalışması yapar.• Etiketlerde bulunan sembolleri gösteren şema hazırlar.• Ambalajlarda bulunan sembolleri gösteren şema hazırlar.
Etkili Satışta Ürün Bilgisi	<ul style="list-style-type: none">• Uygulama mağazalarında reyonlara ürün yerleştirmek üzere ürün açar.• Uygulama mağazalarında bulunan ürünlere bakım yapar.• Satış elemanı rolüne bürünerek verilen örnek ürünle ilgili ürün bilgisini kullanıp satış süreci adımlarını gerçekleştirir.

DERSİN UYGULANMASINA İLİŞKİN AÇIKLAMALAR

- Bu derste öğrencilere yaptığı çalışmalarını sınıf arkadaşlarına sunmasına fırsat verilerek iletişim becerilerinin gelişmesi sağlanmalıdır.
- Anlatımdan ve örnek çalışmalardan sonra, dersin öğrenme kazanımlarının öğrencide pekiştirilmesi amacıyla birden fazla uygulama faaliyeti yapılmalıdır.
- Bu derste, verilen görevi gerçekleştirilmeyen değer, tutum ve davranışları ön plana çıkaran etkinliklere yer verilmelidir.