

**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
GİYİM ENDÜSTRİSİ VE MODA TASARIMI EĞİTİMİ BÖLÜMÜ
KUAFÖRLÜK VE GÜZELLİK BİLGİSİ EĞİTİMİ BİLİM DALI**

**KOZMETİK ÜRÜN SATIŞ ELEMANI EĞİTİM PROGRAMI
İÇERİĞİNİN BELİRLENMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Arş. Gör. Ruşen AKMAN**

**Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Fatma AYHAN**

ANKARA 2008

Arş. Gör. Ruşen AKMAN'ın

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı İçeriğinin Belirlenmesi Başlıklı Tezi
... / ... / 2008 tarihinde, jürimiz tarafından Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri
Enstitüsü Giyim Endüstrisi Ve Moda Tasarımı Eğitimi Bölümü Kuaförlük ve
Güzellik Bilgisi Eğitimi Bilim Dalında Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Adı Soyadı

İmza

Üye : Prof. Dr. Tayyip DUMAN

.....

Üye : Doç. Dr. Celalettin R. ÇELEBİ.....

.....

Üye : (Tez Danışmanı): Yrd. Doç. Fatma AYHAN.....

.....

ÖNSÖZ

Varlıklarını sürdürmek isteyen toplumlar kalkınmanın gerektirdiği sayıda nitelikli insan gücünü yetiştirmek için eğitime önem vermekte ve ona bilimsel bir kimlik kazandırmak için sürekli gelişim ve değişim süreci yaşamaktadırlar..

"Bir milletin zenginliği o ülkenin insanlarıdır." özdeyişi, nitelikli insanların ülkenin gelişmesinde önemli rol üstlenebileceğini vurgulamaktadır. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin tespitinde birçok gösterge baz alınırken son dönemde bilgi ve özellikle beşeri sermaye anahtar başlıklar haline gelmiştir. Bilgi toplumu oluşturmak ve toplumu oluşturan bireyleri alanında yetkin kılmak ancak eğitimle mümkün olmakta, dolayısıyla konunun önem ve hassasiyeti, konu üzerinde yapılan akademik çalışmaların sayısındaki artıştan da anlaşılmaktadır. Yapılan çalışmalar, eğitim-öğretimle ilgili stratejinin bilim ve teknoloji yeteneğinin yükseltilmesi yönünde olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Temel öğretimden yüksek öğretime kadar, eğitim ve öğretimin temel motifi bilim ve teknoloji ile barışık bir toplum yaratmak arzusudur. Merak eden, sorgulayan, özgürce düşünen, tartışan insan yetiştirmek eğitim ve öğretim sürecinin başlıca ilkesi haline gelmiştir.

Yukarıda çizilen çerçeve ile hedeflenen genç kuşakların yaratılması her şeyden önce eğitimle mümkündür. Eğitimde en yüksek kalitenin sağlanması seçkin beyinlerin eğitime bağlıdır.

Toplumun bir parçası olan bireyin yetiştirilmesi, kurumlarla beraber uyumlu biçimde yaşamasının sağlanması hepsinden önemlisi topluma nitelikli insan gücünün kazandırılması, belli disiplinler bazında mükemmel bir öğretim kurumu ile sağlanabilir. Bu düşünceden yola çıkarsak, eğitim kurumları ülkenin ulusal araştırma-geliştirme ağının odak noktası olarak görülmelidir. Bireyin topluma kazandırılmasında, iş yaşamına yön vermede ve yaptığı işi en iyi şekilde yapabilmesinde mesleki eğitimin önemi göz ardı edilemez.

Mesleki eğitimde temel amaç; iş ve birey arasındaki ilişkinin temelini oluşturan teorik bilginin en iyi şekilde oluşturulmasıdır. Bu anlamda eğitim programının bir ögesi olan ders içeriklerinin önemi büyüktür.

Piyasada çalışmakta olan kozmetik satış elemanlarının istenilen düzeyde eğitilebilmesi, alanında gerekli mesleki bilgi ve becerilerinin kazandırılması ve geliştirilmesi amacıyla; “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” içeriğinin bilimsel yollarla düzenlenmesi gerekli görülmüştür.

“Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” içeriğinin düzenlenmesi ve uygulanabilir hale getirilmesi, Kozmetoloji alanında yetiştirilecek bireylerin eğitiminin etkili ve verimli hale gelmesine destek teşkil edecektir. Bu alanda yetiştirilecek bireylerin öğreniminin istenilen düzeyde etkili olabilmesi içeriğin en iyi şekilde düzenlenmesine bağlıdır.

Bu araştırmada “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” içeriği çeşitli grupların görüşleri alınarak oluşturulmaya çalışılmıştır.

Bu araştırmanın gerçekleşmesinde her aşamada çalışmalarımı yönlendiren, değerli bilgisi, ilgisi ve desteği ile bana yol gösteren danışmanım Sayın Yrd. Doç. Fatma AYHAN’a ve yardımcıları ve bilgileriyle yol gösteren Sayın Doç. Dr. Celalettin R. ÇELEBİ’ye teşekkür ederim.

Araştırmamın başladığı günden bu yana gösterdiği sabır ve yardımları için emeği geçen tüm hocalarıma, bugünlere gelmemde emeği büyük olan Sayın Yrd. Doç. Dr. Aysel ŞENOL’a, arkadaşlarıma, aileme ve ankete katılan tüm katılımcılara teşekkür ederim.

Arş. Gör. Ruşen AKMAN

ÖZET

Bu araştırmada belirlenen hedef grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” içeriğinde yer alması gereken konulara ilişkin görüşleri saptanmaya çalışılmıştır.

Araştırma Ankara ilinde bulunan Kozmetik Firmalarının Ürün Satış Direktörleri, Kozmetik Ürün Satış Elemanları, Kozmetik Ürün Deposu Yöneticileri, Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Öğretmenlik Programından mezun olmuş Ankara, İstanbul, İzmir, Kocaeli ve Antalya’da görev yapan Kuaförlük ve Cilt Bakımı Öğretmenleri ve Üniversitelerde görevli Akademisyenler olmak üzere toplam 190 kişinin görüşü alınarak gerçekleştirilmiştir.

Araştırma, Betimsel Araştırma Yöntemi ile yapılmıştır. Araştırmada kullanılan anket, “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” içeriğini belirlemek üzere araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Anketin hazırlanabilmesi için konu ile ilgili akademisyen ve branş öğretmenlerinden oluşan rasgele belirlenmiş 30 kişiyle ön görüşme yapıp, uzman görüşü alınmıştır. Sonuçta Ek 1’de sunulan anket hazırlanarak uygulanmıştır. Ankette yer alan görüşlerin frekans, yüzde ve aritmetik ortalamaları bulunmuştur. Akademisyenlerin sayısının az olması nedeniyle gruplar arasında anlamlı farklılık bulunup bulunmadığının analizinde; akademisyenler ayrı bir grup olarak değil, öğretmenler grubunun içinde değerlendirilmiştir. Aynı şekilde Kozmetik Deposu Yöneticilerinin de sayıları az olması nedeni ile Kozmetik Firma Direktörleri grubunun içinde değerlendirilmiştir. Anlamlılık tespiti için gruplar arasında Tek Yönlü Varyans Analizi (F Testi) kullanılmıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda sorulara verilen cevapların aritmetik ortalamalarının değerleri, tek yönlü varyans analizi (F Testi) sonuçları dikkate alınarak “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı” için önerilen konular ve konu analizleri belirlenmiştir.

ABSTRACT

This study aims to define the opinions of identified sample groups on essential content of Cosmetic Product Salesman Training Program.

This study is conducted regarding the personal approaches of 190 panelist who are academicians, branch teachers at vocational schools in Ankara, İstanbul, İzmir, Antalya, and Kocaeli cities, cosmetic product depot directors, cosmetic salesmans and sales directors of cosmetic companies in Ankara.

The study was done through descriptive research method based on scanning model. The questionnaire of the research was designed by the researcher so as to determine the contents of the courses of “Cosmetic Product Salesman Training Program”. In order to be able to prepare the questionnaire, total of randomly chosen 30 people composed of master professionals and instructors were interviewed initially and expert opinion was received. Consequently, a questionnaire was prepared and applied to 190 respondents. The frequency, percentage and arithmetic average of the views in the study were calculated. Since the number of academicians are low, to determine if there is a significant difference between the groups; academicians are evaluated as a part of instructors group, not a separate group. One Directional Variance Analyse (F Test) was employed to determine significance. In case whether a significant difference occurs or not, in the group of master professionals and instructors, t Test is used.

The arithmetic average of the data obtained as a result of this research has determined subjects and subject analysis for the “Cosmetic Product Salesman Training Program” by taking account the One Directional Variance Analyse (F Test) and t Test results.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖNSÖZ	i
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLolar LİSTESİ	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
 BÖLÜM I	
GİRİŞ	1
Araştırmanın Amacı	30
Alt Problemler	30
Araştırmanın Önemi	31
Araştırmanın Varsayımları	32
Araştırmanın Sınırlılıkları	32
Tanımlar / Terimler	32
İlgili Yayın ve Araştırmalar	34
 BÖLÜM II	
YÖNTEM	37
Araştırmanın Modeli	37
Evren ve Örneklem	37
Veri Toplama Tekniği	38
Verilerin Analizi	39
 BÖLÜM III	
BULGULAR VE YORUMLAR	40
III.A. Kişisel Bilgilere İlişkin Bulgular ve Yorumlar	40
III.B. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı	
İçeriğine İlişkin Bulgular ve Yorumlar	44
 BÖLÜM IV	
SONUÇ VE ÖNERİLER	196
Sonuçlar	196
Öneriler	198
 KAYNAKÇA	199
EKLER	204
EK1 – Anket Formu	204
EK2 – Uzman Görüşü Formu	208
EK3 – Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının içeriği için önerilen	
konu ve konu alt başlıkları	209
EK4 – Program içeriğine eklenebileceği düşünülen dersler tablosu	212

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo	Sayfa
1. Ankete Katılan Grupların Dağılımı	40
2. Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı	41
3. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı	42
4. Katılımcıların Çalıştıkları Yere Göre Dağılımı	42
5. Katılımcıların Mesleklerindeki Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı	43
6. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programına İlişkin Katılımcıların Görüşleri	44
7. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programına İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalaması Dağılımları	46
8. Anket Gruplarının Alan Derslerine İlişkin Görüşleri	48
9. Anket Gruplarının Alan Derslerine İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı	57
10. Satış Psikolojisi Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	60
11. Mesleki İmaj Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	61
12. Kozmetik Ürünler Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	62
13. Pazarlama Ve Satış Teknikleri Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları	63
14. İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları	64
15. Sosyal Güvenlik Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	65
16. Muhasebe Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	66
17. İlk Yardım Bilgisi Dersi ile ilgili Alt Testler Puanları Tablosu	67
18. Anket Gruplarının Satış Psikolojisi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri	68
19. Satış Psikolojisi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı	74
20. Anket Gruplarının Mesleki İmaj Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri	77
21. Mesleki İmaj Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı	83
22. Anket Gruplarının Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri	86

23.	Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı.....	107
24.	Anket Gruplarının Kozmetik Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri.....	115
25.	Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı.....	127
26.	Anket Gruplarının İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri.....	131
27.	İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı.....	143
28.	Anket Gruplarının Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri.....	148
29.	Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı.....	161
30.	Anket Gruplarının Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri.....	166
31.	Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalamalarını Dağılımı.....	188
32.	Anket Gruplarının “Eklemek İstedığınız Dersler Var mı?” şeklindeki açık uçlu soruya İlişkin Görüşleri.....	195

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil		Sayfa
Şekil 1.	Sistem Yaklaşımı	8
Şekil 2.	Farklar Yaklaşımı	10
Şekil 3.	Ankete Katılan Grupların Dağılımı	40
Şekil 4.	Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Derslere İlişkin Görüşler	49

BÖLÜM I

GİRİŞ

Eğitim belirli amaçlara ulaşmak için yapılır. Bu amaçları toplumun ve bireyin ihtiyaçları belirler. İhtiyaçlarına cevap vermeyen amaçlar toplum ve birey tarafından gereksiz bulunur ve önemini kaybeder.

Eğitim, hayatın her döneminde ve yerde gerçekleşen bir süreçtir. Eğitim, ekonomi, siyaset, din ve aile kurumlarıyla da ilişki halindedir. Tüm bu toplumsal kurumlar, eğitimi etkiler ve eğitimden etkilenirler (Fidan ve Erden, 1998:74-80).

Toplumun varlığını sürdürüp, gelecekte karşılaşılabilecek çeşitli durumlara uyabilmesi için belli sosyal değerleri kazanmış ve belirli özellikleri olan bireylere ihtiyaç vardır. Kişilerin eğitimi ve bu eğitim sayesinde istendik davranışların oluşturulabilmesi, bu davranışları doğru bir şekilde kullanabilmesinin öğretilmesi, eğitimin önem kazanmasına ve eğitim kurumlarının oluşmasına neden olmuştur.

Birey dünyaya geldikten sonra çeşitli eğitim ortamlarının içerisinde bulunmaktadır. Dünyaya geldiği andan itibaren “gelişme sürecinde” almış olduğu her şey onun eğitimiyle ilgili olarak, hem kendi geleceği hem de toplumun geleceği açısından etkili olmaktadır. "Büyüme ve gelişme geleceğe yönelen bir süreçtir. Gelişme sırasında meydana gelen değişimler yalnızca bugünü değil aynı zamanda yarını da ilgilendirmektedir" (Varış, 1996, s.54). Bu nedenle eğitimin çok önemli bir olgu olduğu söylenebilir.

Eğitim ve yapıldığı ortama gerekli özen gösterilmelidir. "Bir organizma olarak yaşamına başlayan birey, fiziki, sosyal ve kültürel çevresiyle etkileşimlerinin ürünü olarak bazı alışkanlıklar kazanır ve bunları diğer insanlarla paylaşır. Kültürel şartlar içinde sosyal ilişkiler, hem toplumun, hem kültürün, hem de bireyin mahiyetini etkiler" (Ertürk, 1998, s.4).

“Öğrenme, öğretim ve eğitim iç içe bulunan "merkezleri bir" daireler gibidir. bunların en iç kısmında öğrenme, sonra öğretim ve en sonra da eğitim yer alır. Yani, öğretim öğrenmenin; eğitim de öğrenme ve öğretimin bütün özelliklerini kapsar. Bir önceki için geçerli olan özellikler, bir sonraki içinde geçerlidir.” (Binbaşıoğlu, 1988, s.2).

“Öğrenme, davranışta nispeten kalıcı bir değişimin olması demektir. Bireyin davranışında böyle bir değişiklik olduğu zaman onun yeni davranışını öğrendiği kabul edilir.” (Özçelik, 1989, s: 1). Bu çerçevede kalıcı izli davranış değişikliği oluşabilmesi için öğretim hizmetinin bilimsel açıdan eğitimin kalıcılığını sağlayacak şekilde yerine getirilmesi gerekir.

Öğretimin yapıldığı fiziksel şartlar ve öğreticinin öğretime sistematik yaklaşımı öğretimi doğrudan etkiler. "Öğretim" terimi yalın olarak, "başkasının öğrenmesine yardım etmek sanatı" olarak tanımlanmaktadır. “Öğretim öğrenme sürecinin amaçlı, planlı ve düzenli olarak, uygun koşul ya da durumları hazırlayarak yapılması sanatıdır.” (Binbaşıoğlu, 1988 s.14)

Çok hızlı bir değişim içinde bulunan dünyamızda; bilim ve teknolojiye hızlı gelişmeler, bütün ülkeleri kaçınılmaz bir yarışın içine sokmuştur. Türkiye’nin bu yarışa etkili ve örgütlü bir biçimde katılması, gelişen, değişen ve her gün yenilenen dünyamızda ön sıralarda yerini alması gerekmektedir. Bir ülkenin kalkınması, her düzeyde ve yeterli sayıda nitelikli insan gücü yetiştirilmesine bağlıdır. İstenen kalitede ve sayıda insan gücü yetiştirmek ise eğitim sisteminin temel amaç ve fonksiyonlarını oluşturmaktadır.

Türk Milli Eğitim sisteminin temeli 1739 sayılı Milli Eğitim Kanunu ile belirlenmiş olup, sistem “Yaygın Eğitim” ve “Örgün Eğitim” olmak üzere iki ana bölüme ayrılmıştır. “Birincisi okulları kapsayan **örgün eğitim**, ikincisi ise okul dışı yurttaşlara eğitim olanakları sağlamaya çalışan **yaygın eğitimi**dir.” (TİSK, 1997,4).

“Örgün Eğitim, belli yaş grubundaki bireylere, Milli Eğitimin amaçlarına göre hazırlanmış eğitim programlarıyla okul çatısı altında düzenli olarak yapılan eğitimidir” (Taymaz,1978:6). “Okulöncesi öğretim, ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim örgün eğitim sistemini meydana getirir. Örgün eğitim sisteminde genel, mesleki ve teknik eğitim programları uygulanır” (Fidan ve Erden, 1998:6).

Türk Milli Eğitim Sistemini III. Bin yıla taşımaya yönelik bir stratejinin geliştirilmesi düşünülürken Avrupa Birliği’ne katılım ve küreselleşme olgularının ortaya çıkardığı çok yönlü ihtiyaçlar ile bağlantılı olarak çalışılması gerekmektedir. Bu durum, okul sisteminin yanı sıra ve onun dışında öğrenme potansiyelini içinde taşıyan bütün ortamların devreye sokulmasını gerektiren bir anlayışı zorunlu kılmaktadır.

Yaygın Eğitim (Yaşam Boyu Eğitim), örgün eğitimlerini herhangi bir sebeple tamamlayamamış vatandaşlara örgün eğitimin yanında veya dışında verilen eğitimidir. Yaygın eğitimin genellikle çalışma yaşamına yönelik, belirli işlerin yapılması için gerekli bilgi, beceri ve davranışları öğreten bir eğitim türüdür. Yaygın eğitimde yetişkinlere verilen mesleki eğitim vb. programlar, bireyin eğitim seviyesini değiştirmeyen ancak, çıraklık, kalfalık ve ustalık programlarıyla gelişmelerini sağlayan programlar yaygın mesleki eğitim olarak kabul edilmektedir. Yaygın mesleki eğitimde kazanılan eğitim yaşantılarına, örgün mesleki eğitime geçişte kredi verilmesi pek çok ülkenin eğitim sisteminde olduğu gibi Türk Eğitim Sisteminde de gözlenen yaygın bir uygulamadır. Bu uygulama Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu ile yeniden düzenlenmiştir (Alkan, Doğan, Sezgin, 1998:140).

Günümüzdeki hızlı teknolojik gelişmeler yaygın eğitim ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. “Toplum düzeninin korunması, teknolojik yeniliklere ayak uydurma ve topyekün kalkınma konularında kitle eğitimine gerek duyulması neticesinde yaygın eğitim faaliyetleri ortaya çıkmıştır.” (Altıntaş, 2005, s: 3).

Toplumdaki hızlı değişime paralel olarak kaydedilen çok önemli bir değişme ise “Eğitimde asıl olanın, okul eğitimi olduğu” anlayışının kendisindeki değişmedir. Gençler için okul eğitiminin değeri azalmamış, fakat öğrenmenin ve eğitimin insanın tüm hayatını içine alan bir süreç olduğu ve olması gerektiği düşüncesi yaygınlaşmıştır. Bir yandan okul sistemlerinin amaçlarında, programlarında, yapılarında yeniden düzenlemeler yapılırken, öte yandan yaşam boyu eğitim bağlamında okul dışı öğrenme ve eğitim sistemlerini geliştirme ve yaygınlaştırma, yeniden yapılandırma çalışmaları ağırlık kazanmıştır. Eğitimin odak noktası örgün eğitimden yaygın eğitime kaymıştır.

Yaygın eğitim, yetişkinlere okuma-yazma öğretmek, temel bilgiler vermek, en son devam ettikleri öğrenim kademesinde edindikleri bilgi ve kabiliyetlerini geliştirmek ve hayatını kazanmasını sağlayacak yeni imkanlar kazandırmak amacıyla verilen okul dışı eğitimidir.

Bireyin geliştirilebilmesi ve eğitilmesi açısından gerekli olan eğitim programları örgün ve yaygın eğitim kurumlarında uygulanmaktadır.

Eğitim Programı; okullarda bireye kazandırılması düşünülen niteliklerin nasıl kazandırılacağına ilişkin bir plan olarak ele alınabilir ya da “İstendik hedef ve davranışların kazandırılması için stratejilerin belirlendiği yazılı doküman ya da eylem planıdır.” (Demirel, 2000:4) denilebilir.

Eğitim programı kavramı günümüze kadar kullanıla gelmiş, pek çok eğitimbilimci tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Bundan yola çıkarak çeşitli tanımlara göz atacak olursak;

“Eğitim programı; öğrenene okulda ve okul dışında planlanmış etkinlikler yoluyla sağlanan öğrenme yaşantıları düzeneği olarak tanımlanabilir.” (Demirel,2000:5).

Doğan (1997:3) eğitim programını; “Öğrencilerin davranışlarında istenilen değişikliği meydana getirebilme amacıyla kapsamlı ve ayrıntılı olarak yapılan öğretimi planlama ve değerlendirme faaliyetlerinin tamamı” olarak tanımlarken, onu oluşturan öğelerin ise öğrencide meydana gelen davranış değişikliğini, buna ulaşmak için öğrencinin karşı karşıya geleceği eğitim yaşantılarını, bunları faaliyete geçirebilmek için uygulanan öğretim yöntemlerini ve amaca ne oranda ulaşıldığını ölçmek için kullanılan ölçme araçlarını ve değerlendirme kriterlerini kapsamı içine aldığını belirtmektedir.

Özçelik’e (1989: 3) göre; “Program, bir dersle ilgili öğrenme, öğretme sürecinde; nelerin? Niçin? Ve nasıl yapılacağını gösteren bir kılavuz, bir başka deyişle bu nitelikteki, proje planı” olarak ifade edilmiştir.

Bilen (1990: 140) ise programı şöyle ifade etmektedir; “Bir öğrenim devresi içinde öğrencilere kazandırılması tasarlanan faaliyetleri zaman ve sıra içerisinde gösteren program”.

Varış’a (1996: 51) göre; “Program geliştirme, temel ve uygulamalı araştırmalara dayanan bir süreçtir.” Bu sebeple her alanda nitelikli bireyler yetiştirebilmek amacıyla eğitim programlarının hazırlanması süreci bilimsel çalışmaları gerektirmektedir.

Demirel’e (2000: 53) göre, eğitim programları tasarımları geliştirmede üç temel yaklaşım izlenmektedir;

1. Konu Merkezli Program Tasarımları
2. Öğrenen Merkezli Program Tasarımları
3. Sorun Merkezli Program Tasarımları

Konu Merkezli Program Tasarımları, en yaygın kullanılan tasarım yaklaşımlarıdır. Programın her ögesi bir bütün olarak algılanmakta, konu tasarımı disiplin tasarımı, geniş alanlı tasarım ve süreç tasarımı olarak ele alınmaktadır.

“Bu yaklaşım günümüzde etkisini, özellikle akademik hazırlığı ön plana alan eğitim kuruluşlarında sürdürmektedir.” (Sezgin, 1994: 7).

Öğrenen Merkezli Program Tasarımları, öğreneni ön planda tutar. 20. yy başında öğrencinin programın merkezi olduğu ve her konunun ona göre düzenlenmesi gerektiği görüşü ortaya çıkmıştır. “Öğrenen Merkezli Program Tasarımları, yaşantı merkezli tasarımlar, romantik (radikal) tasarımlar, hümanist tasarımlar şeklinde ele alınmaktadır.” (Demirel, 2000: 54-55).

Sezgin’e (1994: 8) göre, “Öğrenen Merkezli Tasarımların kapsamı öğrenci ilgi ve ihtiyaçlarına göre belirlenir ve ilerde öğrenciler için yararlı olabilecek pek çok kavram ve ilke programın kapsamı dışında tutulmaktadır.”

Sorun merkezli tasarımlar “kültürel ve geleneksel değerlerin güçlenmesini sağlamak, ayrıca toplumun halen karşılanmamış ihtiyaçlarını işaret etmesi amacıyla düzenlenmiştir. Sorun merkezli tasarımlar, öğrencilerin toplumsal sorunları, ihtiyaçları, ilgi ve yetenekleri üzerinde durmaktadır. Bu tasarımlar hayatın gerçek problemlerini ön planda tuttıkları için kişinin durumunu da göz önünde bulundururlar. Yaşam şartları tasarımı, çekirdek tasarım, toplumsal sorunlar ve yeniden kurmacılık tasarımı şeklinde ele alınmaktadır.” (Demirel, 2000: 56-57).

Sezgin’e (1994: 8) göre, “Sorun merkezli programlar öğrencilerin karşılaştığı veya ileride karşılaşmaları muhtemel olan problemlerin çözümü için gerekli davranışların geliştirilmesi esasına dayanır.”

Sistem yaklaşımına dayalı bir eğitim programının uygulanması sonucu kişilerin bazı beklentileri vardır. “Genel anlamda sistem, karşılıklı etkileşim içerisinde bulunan unsurların tasarlanan amaçları (sonuçları) gerçekleştirmek gayesiyle bir bütün meydana getirecek biçimde organize edilmesidir.” (Sezgin, 1994: 14).

Eğitim programı, amaç, içerik, yöntem değerlendirme, materyal ve araçlar, sistemi kontrol etme gibi çeşitli bölümlerden oluşmaktadır.

Her bölümün kendisine göre özel görevi olduğu gibi bölümlerin de birbirleri ile ilişkileri vardır. Bölümlerin herhangi birinde meydana gelen değişiklik sistemdeki diğer bütün parçaları etkiler. Bu nedenle sistem yaklaşımının program geliştirmeye uygulanması programın geliştirileceği alanla ilişkili işlemlerin planlı bir şekilde analiz edilmesini ve seçilmesini eğitim programının geliştirilmesini, uygulanmasını ve programın etkinliğinin saptanmasını içerir. “Öğrenim, öğretim sisteminin oluşturduğu aşamalar, öğretilecek işlemlerin belirlenmesi, öğrenciler için yeterliliğe dayalı amaçların yazılması, öğrenciler için mevcut beceri düzeyinin saptanması, öğretim yöntemlerinin seçilmesi, öğrenci başarılarının ve sistemin etkinliğinin değerlendirilmesidir.” (Doğan, 1982: 11-12).

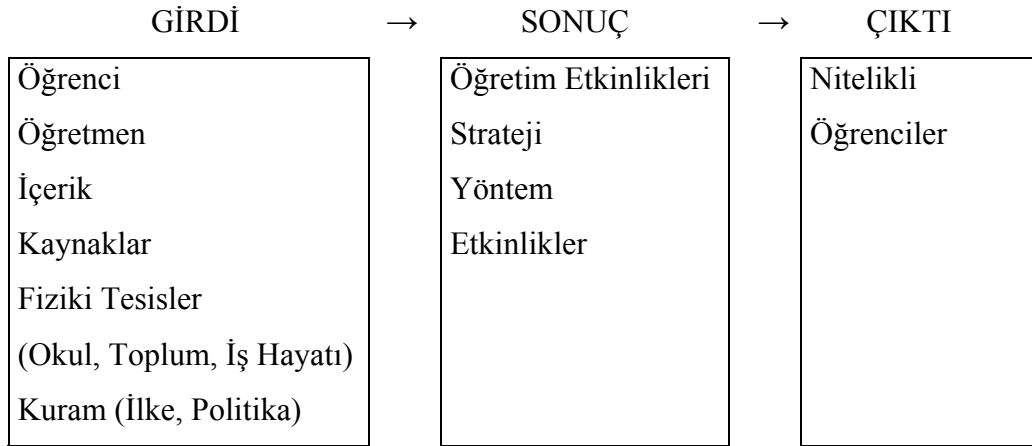
Sistem kavramı içerisinde öğretme-öğrenme sistemine bakılacak olursa, tasarlanan eğitim amaçlarının gerçekleşmesi için etkileşim durumunda bulunan çeşitli unsurların bir bütün meydana getirecek biçimde organize edilmesi olarak açıklanabilir. Bu tanım incelendiğinde öğretme-öğrenmenin üç temel karakteristiğinin bulunduğu anlaşılmaktadır. Bunlardan ilki sistemle ilgili unsurların belirli ilkelere göre düzenlenmesi gerektiğidir. İkincisi; sistemi meydana getiren unsurların birbirine bağımlı olduğudur. Üçüncü temel karakteristik ise her sistemin bir amacının olmasıdır. Sistemin amacı sistem tasarım sürecine rehberlik yapar. Öğretme-öğrenme sisteminin temel amacı öğrencide istenilen davranış değişmesini gerçekleştirmektir. Sistemi meydana getiren unsurların mahiyeti sistemin ürününün (çıktısının) özelliklerine bağımlıdır. Sistemin girdisi, sistemin özelliklerine göre değişiklik gösterir. Bir öğretme-öğrenme sisteminin temel girdisi belirli niteliklere sahip yetiştirilecek öğrencidir.

Öğretme-öğrenme sisteminde, öğretme stratejileri, yöntemler, yararlanılacak kaynaklar ve bunlara benzer unsurlarla ilgilidir. Sistemin çıktısı (ürün) davranışları istenilen yönde değiştirilmiş öğrencilerdir.

“Kontrol işlemi öğrencilerde oluşan davranış değişikliğinin planlanan davranış değişikliği ile uyumunu belirtmeye yöneliktir. Süreçte meydana gelen aksaklıklar tespit edilerek düzeltilir.” (Sezgin, 1994: 15-16).

Sistem yaklaşımı program tasarımına uygulandığı şekliyle basitleştirilmiş olarak şekil 1’de görülmektedir (Doğan, 1997: 13).

Şekil 1. Sistem Yaklaşımı



“Girdi, sisteme girecek bireylerin niteliklerini içerir. İçeriğin seçilmesi, öğretim ortamının oluşturulması bu bölümün kapsamındadır. Süreçte ise içeriğin ne şekilde işleneceğini, iletişimin nasıl sağlanacağını, kaynakların nasıl kullanılacağını, çeşitli yöntem ve teknikleri içerir. Çıktıda ise girdi ve süreç bölümlerinin meydana getirdiği kaliteli öğrenci ile ilgilidir. Öğrencilerin kazandıkları beceriler topluma katkıları ve mesleklerinde tatmin olma durumları gibi değerlendirme öğeleri bu bölümün parçasıdır.” (Doğan, 1997: 13). Tüm bunlardan da anlaşılacağı gibi sistem kavgası eğitime uygulandığında program ve öğretim tasarım modelini oluşturur. Sistemi oluşturan tüm öğeler öğrencinin yapabilme, uygulayabilme, karar verebilme gibi yeterliliklerini geliştirmeye yöneliktir.

“Sistem kavramının program ve öğretim tasarımına uygulanmasında belirtilen programı belirleme, içeriği analiz etme, tasarım ve geliştirme, uygulama ve değerlendirme aşamalarıyla bağlantılı olarak eğitim programlarında bulunması gereken dört öge şu şekilde sıralanmıştır.

- 1- Hedefler (Amaçlar)
- 2- İçerik (Muhteva, işlem, kapsam)

3- Eğitim Durumları (Öğretme-Öğrenme Süreçleri)

4- Değerlendirme”

(Demirel, 2000: 65).

Araştırma konumuz olan “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı İçeriğinin Belirlenmesi” çalışmasında eğitim programının eğitim programı geliştirme sürecinde önemli bir yere sahip olan içerik düzenleme yer almıştır.

Program geliştirme süreçlerinde ikinci önemli aşama, amaçlara uygun içerik ve etkinlikleri seçimidir. Eğitimin dört ana ögesi olan, “Öğrenci – Öğretmen – Çevre – İçerik” arasında üzerinde en az durulan unsur içeriktir. “Günümüzde içeriğin seçimi, yapısı ve içeriğe ilişkin kavramlar üzerinde araştırmalara daha çok önem verilmektedir. Eğitim programlarında içerik, eğitim amaçlarının gerçekleşmesi için yararlanılan bir kaynaktır.” (Varış, 1996: 114).

Program kavramına farklı bir açıdan bakan Robert M. Gagne “Konu alanını içerik, hedeflerin ifadesini de gözlenebilir davranış olarak belirtmiş, içeriğin düzenlenmesi ve öğrencilerin giriş becerilerinin ön değerlendirilmesinin birlikte alınması gerektiğini” önermişlerdir (Aktaran; Demirel, 2000:3). Takım içerisinde eğitim programı, içerikler ve kazandırılacak davranışlar şeklinde ele alınırken, içeriklerin programdaki önemi de vurgulanmıştır.

İçeriğin bilimsel olarak belirlenmesi için konu analizinin yapılması gereklidir. “Programın içeriği belirlenirken konunun, alanın veya mesleğin analiz edilmesi gerekir. Bir alan, konu ve mesleğin analizi, içeriğin bilimsel olarak belirlenmesine yardım eder.” (Doğan, 1992: 153).

Eğitim programları bireylerin ve toplumların ihtiyaçlarına göre belirlenir. İhtiyaç saptama da program geliştirme çalışmasının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

Programın hazırlanması için bir program ihtiyacının ortaya çıkması ve bu ihtiyacı en iyi şekilde karşılanması için de gerçek ihtiyacın ne olduğunun saptanması gerekmektedir.

“Eğitim programlarının bireyin ve toplumun ihtiyaçlarına dönük olarak etkili olabilmesi için program hedefleri ile konu alanları arasında tutarlı ilişkiler kurulmalıdır. Belirlenen hedefleri gerçekleştirmek için ne tür konu alanlarının seçimine ihtiyaç olduğu belirlenmelidir. Bu seçimde sürekli değişen bilgilerin ve çağdaş düşüncelerin programa yansıtılmasına özen gösterilmelidir.” (Demirel, 2000: 80-81).

Demirel’e (2000: 84) göre, “İhtiyaç, savunmaya değer bir amacın gerçekleştirilmesi için gerekli ve yararlı olan husus ya da güçlü istek anlamına gelir. İhtiyacın analiz edilmesinde farklı yaklaşımlar vardır.” Bunlar;

Farklar Yaklaşımı; Gözlenenle beklenen başarı düzeyi arasındaki farkı ortaya çıkarır. Bu tanım aşağıdaki şekildeki açıklamayla netleştirilebilir.

Şekil 2. Farklar Yaklaşımı

Bireyin biyolojik, psikolojik, sosyolojik olarak gerek duyduğu yeterlikler (Bilgi-Tutum-Beceri)	Bireyin sahip olduğu yeterlikler (Bilgi-Tutum-Beceri)	Bireye kazandırılmak istenen yeterlikler (Bilgi-Tutum-Beceri)
--	--	--

Bu yaklaşıma göre ihtiyaç; beklenen beceri düzeyi ile gerçek-varolan beceriler arasındaki farkla ortaya çıkar.

Analitik Yaklaşım; Gelecekte ortaya çıkması olası durumlardan yola çıkarak ihtiyacın belirlenmesi sürecidir.

Betimsel Yaklaşım; Belirli olgu ya da eğitim yaşantılarından ortaya çıkan durumla ilgilenir. Bir nesnenin yokluğu, eksikliği ile ortaya çıkan zararlar o nesnenin varlığının sağlayacağı yarardan hareketle ihtiyaç belirlenmesi sürecidir.

Hazırlanacak eğitim programında yetiştirilecek öğrenci de göz önüne alındığında edinilmesi gereken bilgi-tutum ve beceri konusunda farklar yaklaşımının, sürekli gelişen ve değişen kozmetik ürün çeşitliliğinin takip edilebilmesi, öğretilmesi amacıyla verilecek eğitimin düzenlenmesi amacıyla analitik yaklaşımın, yeterli donanımın olmaması ve olması durumunda verilecek eğitimin düzenlenmesi açısından da betimsel yaklaşımın dikkate alınması etkili olacaktır.

“Bireyin biyolojik, psikolojik ve sosyal ihtiyaçları açısından toplum ve kültürün incelenmesi ile bir bireyin o toplum ve kültürde ihtiyaçlarını dengeli ve en iyi şekilde gidererek yaşayabilmesi için münasip davranışların neler olacağına dair gerekli ipuçları elde edilebilir. Bu ipuçlarına bakılarak saptanacak davranış örüntüleri ile belli aşamadaki bireylerin mevcut davranış örüntülerinin karşılaştırılması bireyin eğitim ihtiyaçlarını açığa vuracaktır. İşte bu eğitim ihtiyaçları yani gerekli davranış örüntüleri ile mevcutlar arasındaki fark, o aşamadaki bireylerin maruz kalacakları eğitimin hedeflerinin işaretçileridir.” (Ertürk, 1997: 41).

Eğitimin ihtiyacı saptandıktan, ulaşılmaması istenen hedefler belirlendikten sonra içeriğin belirlenmesi gerekir.

“Program içerik boyutunda belirlenen amaçlara ulaşmak için ne öğretelim sorusuna yanıt aramaktadır. Bu bağlamda programın içerik boyutu ile öğretilecek konuların düzenlenmesi söz konusudur. İçerik düzenlenmesinde temel ilkeler arasında somuttan soyuta, basitten karmaşığa, kolaydan zora, bütünden parçaya ya da parçadan bütüne, günümüzden geçmişe, olaylardan kavrama ve genellemelere yakın çevreden uzağa doğru yapılan bir sıralama vardır.” (Demirel, 2000: 127-128).

“Programın içeriği belirlenirken konunun, alanın veya mesleğin analiz edilmesi gerekir. Bireyin ilgi ve yetenekleri doğrultusunda bir meslek veya görev için verimli olarak hazırlanabilmesi ve bunu sağlayacak bir programın geliştirilebilmesi için analizin yapılması çok önemlidir. Bir alan, konu ve mesleğin analizi, içeriğin bilimsel olarak belirlenmesine yardım eder.” (Doğan, 1997: 153).

“Analizler, program kapsamının gerçekçi biçimde tespit edilmesinde en güvenilir yaklaşımdır.” (Sezgin, 1994: 35). Bir dersle ilgili belirlenmek istenilen içeriğin oluşturulması etkili bir analiz sonucu gerçekleşmektedir. Ancak iyi bir analiz sonucunda istenilen hedeflere ulaşabilmek için gerekli içerik oluşturulabilir.

Etkili bir öğretim için ders programının çok iyi hazırlanması gerekmektedir. Özçelik’e (1989: 5) göre, “Bir derste bu dersle ilgili öğretim programında belirlenen esaslara uygun bir öğretme-öğrenme sürecinin oluşturulması ve bu sürecin ürünü olarak, öğrencilere, hedef alınan bütün davranışların öğretilmesi, hem ilgili öğretim programının gerçek okul durumlarında işler ve işe yarar bir program olması hem de bu programın tüm öğrencilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayabilecek etkililikte bir öğretim hizmetiyle uygulamaya konması ile olanaklıdır. Diğer bir deyişle bir dersle ilgili öğretme-öğrenme sürecinden istenen ürünlerin tam olarak alınabilmesi için hem bu dersin öğretim programının iyi hazırlanmış olması hem de bu programın tüm öğrenciler için etkili bir öğretim hizmeti ile işletilmesi gerekir.”

Bu yüzden de bir alanda etkili bir öğretim için iyi bir programın oluşturulması, bu programın etkili olabilmesi için de hazırlanan içeriğin belirlenebilmesi öğretim analizini gerektirir.

Doğan’a (1997: 157) göre, “Öğretim analizi; çerçevesi belirlenmiş ve öğretimi kararlaştırılmış bir konu, alan, meslek, proje, etkinlik veya işi meydana getiren ana bölüm (esas görev, işlev), işlem (davranış) ve işlem basamaklarını (davranışın analizi) saptamak için uygulanan bir süreçtir. Öğretim analizi her düzeydeki genel ve mesleki programlarda etkili olarak kullanılabilir.”

Bu açıklamalar göz önünde bulundurularak hazırlanan program hem öğrencilerin ihtiyaçlarını karşılamalı hem de ürünün niteliğini arttırmalıdır.

“Belirli bir program için içerik saptamak, o program için öngörülen işlemlerin listesini yapmaktır. İşlem listesini tamamlamak, ders programlarının geliştirilmesinde önemli bir aşamadır. Program geliştirmede bulunan diğer bütün aşamalar işlem listesinin tam ve doğru olarak yapılmasına bağlıdır. Bir program için gerekli işlemleri saptamak amacı ile yapılacak analizi planlamak mevcut koşullar için uyarlamak ve yorumlamak birçok unsurun dikkate alınmasını gerektirir. Öğretim yapılacak alanın ve programa girecek öğrencilerin nitelikleri bilinmelidir.” (Doğan, 1982: 95).

Ayrıca öğrencilerin niteliklerinin bilinmesi yanında okulda öğrenmelerin gerçekleşebilmesi için bazı değişkenlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

- 1- Öğretilmesi hedef alınan becerilerin öğrenilebilmesi için gerekli ön şartların oluşturan ilgili ön öğrenmelerin önceden gerçekleşmiş olma derecesi,
- 2- Öğrencinin kendini öğrenmeye verme, öğrenme sürecine katılma veya onun kendini öğrenmeye vermiş ya da sürece katılmış bir duruma getirebilme derecesi,
- 3- Uygulamaya dönüşen hali ile öğretimin, öğrenci ihtiyaçlarına uygunluk derecesi. (Özçelik, 1998: 12).

“Tüm bunların etkili bir şekilde gerçekleşebilmesi için içeriğin uygun bir şekilde belirlenmesi çok önemlidir. İçeriğin çağdaş olarak saptanmasında uygulanan en etkili yaklaşım belirli basamakları uygulayarak işlemlerin listesini saptamaktır. İşlem listesi saptanırken uygulanan yaklaşım alanda uzman olan bireylerin görüşlerinin alınmasını, anket ve diğer yollarla elde edilen verilerin işlenmesini ve bunların dersin genel amaçları ve öğrencilerin ihtiyaçları açısından yorumlanmasını kapsar. Bu yaklaşım ihtiyaca en uygun içeriğin saptanmasına yardım eder.

Program hazırlanırken işlemlerin listesini tamamlamayı ilk aşama olarak kabul eden görüş ve teknikler, birçok ülkede endüstri ve ordu tarafından başarılı olarak kullanılmaktadır. Eğitim kurumlarımız tarafından bu yaklaşımın yaygın olarak kullanıldığı söylenemez. Ülkemizde programın içeriğini saptamak için işlemlerin listesini yapma yaklaşımı endüstri, özel ve kamu kesimlerinde başarı ile uygulanabilir. İşlem listesini hazırlayabilmek için bireyin, program geliştirilecek alanda bilgi sahibi olması veya bilgi sahibi olan bireylere çalışması gerekir. Bu yöntem kurumun ve öğrencilerin ihtiyaçlarının daha gerçekçi olarak karşılanmasına yardım eder.” (Doğan, 1982: 97).

“Fen ve teknolojideki yeni buluşlar, uzay teknolojisindeki yeni gelişmeler, dünya savaşları sonunda ortaya çıkan uluslararası kuruluşların gittikçe yaygınlaşan uğraş alanları, kültür geçişleri, ülkeler arası ekonomik yarışma ve dayanışma, bireylerin bu ve benzeri gelişmelere uyum yapabilecek bir şekilde eğitilmelerini zorunlu hale getirmiştir.” (Varış, 1996; 10). Kozmetik sektörü de bu gelişmelerden oldukça etkilenmektedir. Bu nedenle bu alanda verilmekte olan eğitimin, yeniliklere ve gelişmelere uygun olarak düzenlenmesi zorunluluk arz etmektedir.

Kozmetik sektörü talep ve ihtiyaçların artması nedeniyle hızla gelişmektedir. Piyasada her gün yeni bir kozmetik ürün çıkmakta ve insanların kullanımına sunulmaktadır. Piyasaya çıkan bu yeni ürünler hem kimyasal açıdan hem etki bakımından hem de uygulama teknikleri bakımından değişiklik göstermektedir. Kozmetik ürünlerin satışını yapan ürün satış elemanlarının, sektördeki gelişmeleri takip ederek, tüketicinin ihtiyacına göre ürün satışı yapmaları gerekmektedir.

“Sadece iyi eğitilmiş uzmanlar endüstrideki sürekli değişimin gereklerini karşılayabilecek kadar yeteneklidir.” (Milady’s 1993: 8). Uzmanların yetiştirilmesinde anlamlı, geçerli, yararlı kısacası işlevsel içerik oluşturmanın çok önemli olduğu söylenebilir. Çünkü, içerik eğitim programının ana öğelerinden birisidir.

Kozmetik kelimesi, Yunanca'da sağlıklı, bakımlı ve güzel olmayı, bu sonuçları elde etmeyi ve sürdürmeyi belirten "Cosmeni" kelimesinden türetilmiştir. Yunanca Kosmetikos, süsle ilgili anlamındadır.

Avrupa Kozmetik Yasasına Göre (27 Temmuz 1976, 1.madde);

Kozmetik bir ürün insan vücudunun değişik dış kısımları, (epidermis, saç/kıl sistemi, tırnaklar, dudaklar ve dış genital organlar) veya dişler ve ağız boşluğunun mukoz membranlarında, özellikle ve başlıca, temizlemek, koku vermek, görünüşünü değiştirmek ve/veya vücut kokularını düzeltmek ve/veya korumak veya iyi durumda tutmak görüşüyle temas etmesi amaçlanmış madde veya preparatlardır.

Amerikan Gıda, İlaç ve Kozmetik Kanununa Göre (The Federal Food, Drug and Cosmetic Act);

Kozmetik; dökülmek, serpilmek, ovulmak veya başka herhangi bir şekilde uygulanmak suretiyle vücudun herhangi bir kısmının temizlenmesi, güzelleştirilmesi, cazibesinin arttırılması veya görünüşünün değiştirilmesi amacı ile uygulanan preparatlar ve bunların hazırlanması için kullanılan maddelerdir.

Kozmetik Kanununa Göre (Tarihi:24.03.2005 Sayısı:5324

R.G. Tarihi:24.03.2005) ;

Kozmetik; insan vücudunun epiderma, tırnaklar, kıllar, saçlar, dudaklar ve dış genital organlar gibi değişik dış kısımlarına, dişlere ve ağız mukozasına uygulanmak üzere hazırlanmış, tek veya temel amacı bu kısımları temizlemek, koku vermek, görünümünü değiştirmek ve/veya vücut kokularını düzeltmek ve/veya korumak veya iyi bir durumda tutmak olan bütün preparatları veya maddeleri kapsar.

Kozmetik, cilde, saçlara, dişlere, ağız mukozasına bunları temiz tutmak, korumak, iyi durumda kalmalarını sağlamak, görünümlerini değiştirmek, belli bir koku vermek ya da kokularını gidermek amacıyla uygulanan ve ilaç kapsamına girmeyen bir madde ya da bir ürün için kullanılır. (Milliyet Ofset,1992:14)

Etnografya’da kozmetik; insan vücuduna doğrudan doğruya uygulanan süse denilir (insan vücuduna hareketli eşya ekleyen aksine).

Kozmetik süsler geçici (boyalar, yağlar, lekeler) veya sabit (yara izleri, deformasyonlar, dövmeler) olabilir. Bir aile töreni veya kolektif (savaş) töreni yahut bir aileye, bir klana bağlılığın belirtisi olur. Sabit süsler çoğunlukla mecburidir ve sembolik dini veya hukuki değer taşır. (Sabah Yayınları,1992:11)

Bu tarifler bize şunu ifade ediyor: Kozmetikler vücudun temizlenmesi, güzelleştirilmesi, cazibesinin artırılması ve görünüşünün değiştirilmesi amacıyla kullanılan ürün ve maddelerdir. Bunların insan görünüşünün düzeltilmesi için sistematik bir şekilde incelenmesi Kozmetoloji’nin temelini oluşturur. (Alpmen, 1998, 1-2)

Bu ürünleri elde etmede kullanılan teknolojiye de “Kozmetik Teknolojisi” adı verilir. Bitmiş kozmetik ürünlerin yanı sıra bu ürünlerin etkinliklerini, kullanım biçimlerini ve aynı zamanda elde edildikleri hammaddeleri inceleyen bilim dalına Kozmetik bilim (Kozmetoloji) denir.

Kozmetik ürün kullanımının çok gerilere dek gitmesine karşın, ancak Birinci Dünya savaşından sonra bu ürünlerin hazırlanması, etkilerinin belirlenmesi, güvenilirlik ve zararsızlıklarının denetlenmesi organik kimya, analitik kimya, biyokimya, fizikokimya, hücre biyolojisi, toksikoloji vb. gibi pek çok bilim dalının katkısı sonucu gerçek bir bilim alanı haline geldi. Bu dönemde John H. Breck ilk şampuanları, E. Shueller ilk saç boyalarını buldu. Kozmetik sanayisinin gelişimi, özellikle 1945’ininten sonra kimya ve biyoloji alanında yoğun araştırmaların yapılmasını sağladı. (Milliyet Ofset,1992:14)

Kozmetiğin tarihi, insanların ilk ortaya çıktıkları zamana dek uzanır. İlk çağlardan beri insanlar, iyileşmek ve acıdan kurtulmak için ilaç olarak bitki ve hayvan kaynaklarını kullanmışlardır.

Adak törenlerinde kokulu odunlar ve hayvan yağları yakarak doğal parfüm elde etmeye çalışmışlar, kül ve yağ karışan sularla yıkadıkları çamaşırların köpürdüğünü ve daha iyi temizlendiğini fark etmişlerdir.

“Parfüm kelimesinin kökü olan “per” baştan başa, “fümum” tütsü anlamına gelmektedir. Kozmetik parfüm kaynakları ve tıbbi amaçlı maddeler, genellikle aynı orijindendir. Eski çağlardan beri büyük medeniyetler kadar küçük insan toplulukları da, bir şekilde kozmetik ürünlerin atalarını kullanmışlardır.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

Onlar için kişiyi iyi hissettiren şeyler aynı zamanda ilaç olarak görülüyordu ve şifacılar bunları devamlı geliştirip kullanıyordu.

Aromalar M.Ö. 5000 yılından itibaren Mısır, Hindistan ve Doğu’da dinsel amaçlar için kullanıldı. Mısır’da yapılan arkeolojik kazılarda bulunan, binlerce yıl sonra hala güzel kokusunu koruyan merhem kapları ve göz boyalarından, kozmetiklerin M.Ö. 4000 - 5000’lerde de kullanılmakta olduğu anlaşılmıştır.

Mısır’da ölümler ruhları bedende kalsın diye, mumyalanır ve yanlarına çeşitli yağlar, ayna, bal, süt, parfüm sürülmüş mücevherler ve giyecekler konarak gömülürlerdi. O tarihte makyajda lamba isinden, beyaz ve kırmızı tozlardan yararlanılmaktaydı. Genellikle rahiplerin hazırladığı bu güzellik ürünleri hoş kokulu bitkilerden, tohumlardan ve yağlardan elde edilirdi. Kekik, ıtır, sedir ağacı, amber, misk, sakız, reçine ve çeşitli çiçekler, yapraklar ve kökler kullanılarak hazırlanan kozmetiklerin formülleri çok gizli tutulurdu. Bu nedenle kozmetik yapımı çok önemsenen bir sanattı. Mısırlı kadınlar, masaj yapmaları için eğitiliyorlardı. Açık renk tenlilik soyluluk simgesiydi.

“M.Ö. 1350 yıllarında yaşamış olan Kraliçe Nefertiti’ye, siyah boya ile koyulaştırılmış kaşları şakaklara kadar inen, gözleri badem şeklinde çizilip, kirpiklerine kükürt ve kömür karışımı sürülerek makyaj yapılırdı. Eşit miktarda silisli

toprak, bal, süt, yumurta sarısı karıştırılıp ciltte bekletildikten sonra, cilt temizlenirdi.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

Antik çağın varlıklı insanları asla bakımsız ve makyajsız gezmezlerdi. Daha sonra kozmetik Akdeniz ülkelerine yayılıp, Yunanistan’da ve diğer ülkelerde de gelişmiştir. Bilim adamları sadece vücutlarının değil, beyinlerinin de gelişmesi için jimnazium’da ders verirlerdi. Yunanlı doktor Hipokrates M.Ö. 460-377 yılları arasında yaşamış ve kozmetik formüller bularak, tıpla kozmetiği birbirine bağlamıştır.

Yunanlılardan etkilenen Romalılar, tarih içerisinde güzel kokulardan zevk alan ve yaşantılarının vazgeçilmez bir parçası yapan ilk kültür olarak bilinir. Banyodan sonra gül sularını ilk kez Romalılar kullanmıştır. Roma kalıntılarında, gül satılan çiçekçi dükkanlarının bulunduğu görülmüştür. Romalılar zamanında yıkanmak, masaj ve vücut bakımı yapmak önem kazanmıştır. Kadınlar bu devirde papatya suyuyla saçlarını açıyorlardı. Ciltleri yumuşasın diye keçi sütüyle yıkayıp, ciltlerinde pürüz hissettiklerinde, portakal ve limon kabuğu sürerek bu pürüzleri gidermeye çalışıyorlardı.

“Mısır uygarlığı da bu dönemde daha gelişmiş kozmetik uygulamalara başvurmaktaydı. Genel olarak üst düzey sınıfa yönelik olsa bile vücut bakımında ve tıbbi konularda ilerleme sağlamışlardı. Cleopatra’nın süt banyolarının ünü günümüze dek gelmiştir. Ayrıca peruk yapımı ve kullanımında da öncülerdi.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

Kozmetoloji, Galenus’un (MS 130-200) “Ceratum Refrigerans” isimli kold kremi ortaya koymasından bugüne kadar gelişmeler içerisinde.

Orta Çağ’da, bitkisel kozmetikler önem kazanmıştır. Cadı otu, Frenk üzümü ve yapraklarıyla yapılan karışımlar sabunlara çeşitli bitkiler ekleyerek kırık ve çıkıkların tedavisi işleminde kullanılırlardı. Yine bu devirde, buhar banyosu

yapılmaya başlanmıştır. Buhar banyosunda ıhlamur, biber, rezene, adaçayı gibi bitkiler en önemli karışımlardı.

Bitki banyolarını daha sonra Araplar da öğrenmişler ve uygulamaya başlamışlardır. Böylece o devirde, banyoculuk mesleği diye bir meslek ortaya çıkmıştır. Banyocular vücut masajı yapar, saç keser, yaraları tedavi ederlerdi.

“Hoşa giden güzel kokulu parfümlerin kullanımı, kokulu çiçeklerden ve meyvelerden esinlenerek oluşmuştur. XI. Yüzyılda eski İslam kimya bilginleri, buhar destilasyonu yöntemi ile gelişmiş parfümleri elde etmişlerdir. Özellikle etil alkolün ayrılmasını ve konsantrasyonunun ne kadar olacağını keşfederek, parfüm kültürünün gelişiminde önemli rol oynamışlardır.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

Rönesans’la birlikte kozmetik alanında büyük gelişmeler olmuş, insanlar birbirleriyle yarışa girmeye başlamışlardır. Bu devirlerde saçlarda sarı renge, gözlerde ela renge önem verilirdi. XIV. Louis, kendi devrinde bir yasa çıkartarak bütün kadınların kaşlarını kazıtmalarını emretmişti. Bu devirde kadınlar kazıttıkları kaşlarını boyalı kibrit çöpleriyle bir hat şeklinde belirginleştirirlerdi. Yine o devirde, kirpikleri boyamak, ince dudak ve küçük ağız değerliydi. Boyun ve dekolteye önem verilip, saçlar bukleler halinde bele kadar uzatılırdı. Hamam açmak bu devirde yine çok zor bir işti. Ancak, aromatik bitkileri kullanıp bunların merhemleriyle hastalıklara çare bulanlar sınava alınır, eğer başarılı bulunurlarsa banyo açmalarına izin verilirdi.

17. ve 18. yüzyıllarda kozmetik sektörü canlanmış, doğal parfüm üretim sistemleri geliştirilmiştir. 17. yüzyılda Avrupa’da peruk önem kazandı. Kadınlar ve erkekler peruk takabilmek için saçlarını kısacık kestirirlerdi. Kadınlar kaşlarını doğal bırakıp, göz çevresini parlak renklere boyamaya başladılar. Ciltleri ise pudranın altında tamamıyla kayboluyordu. Çünkü; sürülen pudralar son derece kalın tabakalar halindeydi. Moşe adı verilen benler ortaya çıkarılırdı. Moda ve makyajda Fransa öncü olan ülkelerdendi. Kadınlar baş döndürücü parfümler sürer ve yelpazeleri, mendilleri parfüm kokardı. Şövalyeler parfüm kokan kılıflı hançerler kullanırlardı.

“Ayna, 18. yüzyılda önemli bir yer tutmaya başlamıştır. Bu devirde zarif ve yapmacık hareketlerle kendini beğenmişlik ön planda yer almıştır. Kadınlar yüzleri bol pudralanmış, hafif pembe yanaklar ve kırmızı dudaklar yanında, beller korseyle sıkılmış, yanakta ve göğüste siyah boyalarla yapılmış moşelerle kendilerini göstermekten mutluluk duyarlardı.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

Banyonun önemi 19. yüzyılda yeniden ortaya çıkmıştır. Ancak bu devirde açık tenin moda olmasıyla, güneşten yararlanamadıkları için verem hastalığına yakalananların da sayısında artış baş göstermiştir. O devirde doktorlar, rahipler vücut sağlığının sık sık banyo ve soğuk su kompresleriyle sağlanabileceğini belirttikleri halde, daha sonra Avrupalılar yıkanmayı büyük oranda terk etmişlerdir. “Çünkü o devirde banyo yapmak çok pahalıydı ve sadece zenginlere mahsustu.” (Şenol & Gülay, 2002:3-6).

19. ve 20. yüzyıllarda ise aromatik kimyasallardan sentezleme işlemleri geliştirilen kozmetik sektörü ortaya çıkmış ve pek çok büyük kozmetik sanayi kuruluşu oluşmuştur. Yeni ürünlerin yanı sıra, ambalaj ve reklam tekniklerinin de geliştirilmesiyle kozmetik sanayi hızla gelişmiştir. Bu ürünler çeşitli kategorilere ayrılmıştır. Bunların başlıcaları; kremler, emülsiyonlar, losyonlar, jöleler, yağlar (cilt için kullanılır), güzellik maskeleri, fondötenler, makyaj ve sağlık pudraları, sabunlar, parfümler, kolonyalar, banyo ürünler, kıl dökücüler, deodorantlar, ter önleyiciler, tıraş malzemeleri, makyaj ürünleri, saç, diş, ağız bakım malzemeleri, tırnak oje ve cilaları, beden dış bakım ürünleri, güneş yağları, güneşsiz bronzlaştırma ürünleri ve kırıksık önleyicilerdir.

1945’ininlerden sonra saçlar kısalmış, kaşlar alınmış, gözler farlarla belirgin hale getirilmiş, kırmızı renkte dudaklar ön plana çıkarılmıştır. O yıllarda birkaç kozmetik kuruluşu özellikle Fransa’da kurulmuştur. Bugün bu güzellik kuruluşlarının dünyanın birçok ülkesinde şubeleri vardır.

Kozmetoloji ilmi ve uygulama yelpazesinin genişlemesi bu konudaki eğitimin önemini arttırmaktadır. Dünyanın birçok ülkesinde, kozmetik ile ilgili fakülteler,

yüksek okullar, eğitim ve öğretim yapan, devlet ve özel sektöre ait eğitim kurumları vardır.

Kozmetoloji; farmasötik teknoloji, dermatoloji, kimya, mikrobiyoloji, biyoloji, anatomi, endokrinoloji, histoloji, hijyen, fizik, fizikokimya, fizik tedavi, fizyoloji, psikoloji gibi bilimlere dayanmaktadır. Yeni görüş, düşünce ve uygulamalar bu bilim kollarını daha da genişletmektedir. Kozmetik ürünlerin araştırılma, formülasyon, hazırlanma ve kontrollerinde sözü edilen bilim kolları önemli rol oynamaktadır. Kozmetoloji eğitiminin tüm Avrupa, Amerika, Asya ve Afrika ülkelerindeki durumu gözden geçirildiği vakit bu eğitimin lisans ve yüksek lisans seviyesinde üniversitelerde verildiği gibi mezuniyet sonrası diploma veya sertifika kursları şeklinde değişik isimlerle yer aldığı görülmektedir.

Kozmetik eğitimi almış olan kozmetik bilimcisi, araştırma ve geliştirme, formülasyon ve kalite kontrol alanlarında aktif rol almakta ve kozmetolojinin gelişmesine büyük katkı sağlamaktadır.

“2547 sayılı yasanın ilgili maddeleri gereğince diğer eczacılık fakültelerinde de, Ankara, İzmir ve Eskişehir’de 1993 yılında Kozmetoloji Bilim Dalları kurulmuş olup, lisans ve yüksek lisans eğitimlerine devam edilmektedir. “(Alpmen, 1998: 1-2)

“Kocaeli Üniversitesi Hereke M.Y.O. bünyesinde 1998 yılında açılmış olan “Kozmetik Teknolojisi” bölümü, iki yıllık ön lisans programı olup, 2000 öğretim yılında ilk mezunlarını vermiştir. Hepsinin de amacı; Kozmetik sektörüne eğitilmiş, bilinçli, yetkili elemanlar yetiştirmektir.” (Şenol & Gülay, 2002:6)

Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi Öğretmenliği Lisans Programı 1988 yılında Gazi Üniversitesi Kız Sanat Eğitimi Yüksek Okulu bünyesinde El Sanatları Bölümü altında Kuaförlük Eğitimi Ana sanat Dalı olarak kurulmuştur.

1992 yılında G.Ü. Mesleki Yaygın Eğitim Fakültesi bünyesinde Kuaförlük Eğitimi Bölümü olarak faaliyetlerini sürdürmüştür. 1998 tarihinde Kuaförlük ve

Güzellik Bilgisi Eğitimi Bölümü olarak ismi değiştirilmiş olup, 2001 yılında Mesleki Eğitim Fakültesine bağlanarak Giyim Endüstrisi ve Moda Tasarımı Eğitimi Bölümü altında Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi Anabilim Dalı olarak eğitim ve öğretime devam etmektedir. Temel amacı Mesleki ve Teknik Orta Öğretim Kurumlarına kuaförlük ve güzellik bilgisi öğretmeni yetiştirmek olan bu programın mezunları Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı Mesleki ve Teknik Orta Öğretim kurumlarında öğretmen olarak veya tercihleri doğrultusunda kozmetik sektöründe üretim ve yönetim birimlerinde yönetici, teknik eleman veya uzman olarak çalışabilmektedirler.

Türkiye’de, kimya sanayisinin bir alt dalı olan kozmetik sanayisinin kuruluşu oldukça yenidir. Bu sanayi kolu, başlangıçta daha çok kolonya üretimine dayanıyordu. 1950’lerde dışalımın serbest bırakılması ile ülkeye her türlü kozmetik ve parfümeri ürünleri girmeye başladı. 1958’de dışalım durduruldu; ancak, bu süreç içerisinde belirli bir tüketici kitlesi olduğundan, montaj sanayisi biçiminde bir kozmetik sanayisi gelişmeye başladı. Üretimde kullanılan girdilerin %95 i dışalıma dayanan bu sanayi kolundaki dışa bağımlılık, üretim maliyetini de önemli ölçüde etkilemekte, ayrıca ürünlerin nitelik bakımından yetersiz oluşu, yerli üretimin dışalım kozmetik ürünleriyle rekabet şansını ortadan kaldırmaktaydı. Türkiye’de, başta kolonya üretimi olmak üzere bu alanda etkinlik gösteren çok sayıda firma bulunmaktadır.

Büyük firmaların ise, ürünleri yabancı firmaların lisansı altında üretilmekte ve bu lisansör firmalar ortaya çıkacak rekabeti önlemek amacıyla yerli üreticilere dışsatım izni vermemekteydi. DPT tarafından yapılan bir araştırmaya göre Türkiye’de, 1991 yılında 184,3 milyar TL’lik kozmetik üretilmiş, 10,8 milyar TL’lik dışsatım, 21,6 milyar TL’lik da dışalım yapılmıştır (1988 fiyatlarıyla). Yine 1991 yılında Türkiye’deki kozmetik talebi 195 milyar TL’lik bir değer olarak saptanmıştır. Aynı yıl Türkiye’de 150000 ton sabun üretilmiş, 31400 ton dışsatım, 100 ton dışalım yapılmıştır. (Milliyet Ofset,1992:14)

Türkiye’de sektörün gelişmesini sağlamak, sorunlarını çözmek, ülkede sektörün bilimsel açıdan gelişmesini sağlamak için Üniversite ve diğer araştırma kuruluşlarıyla ilişki kurmak amacıyla, 1993 yılında sektörün önde gelen firmaları bir araya gelerek "Kozmetik ve Tuvalet Müstahzarları Üreticileri Derneği"ni kurmuşlardır.

Yakın dönemde yapılan araştırmalar Türk kadınının henüz %3’ünün markalı kozmetik kullandığı sonucunu ortaya koymuştur. Avrupa’da kişi başına düşen yıllık kozmetik harcaması 113 dolarken, Türkiye’de 18 dolar civarındadır. Batı Avrupa’da makyaj malzemesine yılda 13,6 dolar, Yunanistan’da 8 dolar, Türkiye’de ise 1,8 dolar harcanmaktadır. Türkiye’nin toplam makyaj ve kişisel bakım ürünleri harcaması 1,5-2 milyar dolar olup, bunun 300 milyon dolarlık kısmının ithalatla karşılandığı görülmüştür.

Türkiye Rusya, Ortadoğu, Kuzey Afrika ülkelerinin en önemli tedarikçisi olup, yerli üreticilerin yıllık ihracatı 250 milyon dolar civarındadır. Bu rakamlar Türkiye’nin gelecekte ne kadar büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor. Türkiye’de kozmetik sektöründe yaklaşık 3 bin firma faaliyet göstermektedir ve bu rakam hızla artmaktadır.

Kişisel bakım sektörünün, 2003 yılını ilk çeyreğinde 2002 yılının ilk çeyreğine göre enflasyondan arındırılmış ciro bazından yüzde 10,2 daraldığını buna karşılık miktar bazında 7,5’ininlik bir büyüme yaşadığını görüyoruz. Bu gelişmede pazardaki ortalama fiyatların bir önceki yıla oranla düşmüş olması da etkili olmuştur.

Pazarda yapılan promosyon kampanyaları ve çeşitli aktiviteler, ucuz ürünlerin pazara sunulması, pazarlama giderleri minimum seviyelere indirilen ürünlerin satıldığı indirim mağazalarının çoğalması fiyatların düşmesine neden olmuştur.

“Bu gibi gelişmeler sonucu düşen fiyatlar pozitif bir büyüme yaşanmasını tetikledi. Satılan miktar arttı ama gelir düştü.” (Yücebıyık, 2003:1-2)

Kozmetik ürünler: insan vücudunun epidermis, tırnaklar, kıllar, saçlar dudaklar ve genital organlar gibi değişik dış kısımlarına, ağız ve dişlere veya mukozaya uygulamak üzere hazırlanmış, amacı veya yan amacı bu kısımları temizlemek, koku vermek ve korumak suretiyle iyi bir durumda muhafaza etmek, görünümünü değiştirmek ve vücut kokularını düzeltmek olan, saç boyaları ve saç açıcıları da dahil bütün preparatlar ve/veya maddelerdir.

Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırmasında Ana Başlıklar;

I. CİLT BAKIM KOZMETİKLERİ

1. Temizleyiciler
 - A. Sabunlar Ve Temizleme Çubukları
 - B. Yağsız Temizleyiciler
 - C. Temizleme Kremleri
 - D. Exfoliantlar / Soyucular
 - E. Aşındırıcılar (Abrasive Scrubber)
 - F. Temizleme Maskeleri
 - G. Diğerleri
2. Tonikler (Astringeous, Sıkılaştırıcılar) / Astranjanlar
3. Nemlendiriciler (Emolient, Moisturizing Agents)
 - A. Hayvansal Yağlar
 - B. Bitkisel Yağlar
 - C. Mineral Yağlar
 - D. Sentetik Yağlar
 - E. Mumlar
 - F. Diğerleri
4. Özel Bakım Ürünleri
5. Diğerleri

II. SAÇ BAKIM KOZMETİKLERİ

1. Şampuanlar / Temizleyiciler
2. Saç Kondisyonerleri
3. Saça Şekil Veren Ürünler
4. Kalıcı Dalga Veren Losyonlar
5. Saç Boyaları
6. Saç Rengini Açan Ürünler
7. Diğerleri (Saç Onarıcı Bakım Ürünleri)

III. SAÇLI DERİ BAKIM KOZMETİKLERİ

1. Saç Büyümesini Tetikleyen Ürünler
2. Saçlı Deri Onarıcı/Tedavi Edici Ürünler
3. Diğerleri

IV. VÜCUT BAKIM ÜRÜNLERİ

1. Banyo Ürünleri
2. Güneş Bakım Ürünleri
3. Ter Önleyici
4. Koku Gidericiler
5. Renk Açıcılar
6. Depilatuarlar
7. Böceksavarlar

V. AĞIZ BAKIM ÜRÜNLERİ

1. Diş Bakım Ürünleri
2. Ağız Gargaraları
3. Diğerleri

VI. DEKORATİF KOZMETİK ÜRÜNLER / MAKYAJ ÜRÜNLERİ

1. Yüz Pudraları
2. Allıklar
3. Fondötenler
4. Dudak Boyaları / Rujlar
5. Göze Uygulanan Ürünler
6. Tırnak Ürünleri
7. Kalıcı Makyaj Ve Dövme
8. Diğerleri

VII. PARFÜMLER

1. Parfümler (%15-30)
2. Eau De Parfum (%7-15)
3. Eau De Toilette (%5-10)
4. Eau De Cologne (%2-5)
5. Katı Parfüm / Stick (%5-10)
6. Kokulu Toz Pudra (%1-2)
7. Kokulu Sabun (%1,5-4)
8. Diğerleri

VIII. DİĞERLERİ

1. Oral Products
 - A. Vitaminler
 - B. Şifalı Bitkiler
 - C. Food / Gıda
2. Hijyenik Pedler
3. Antivajinal Ürünler
4. Tıraş Ürünleri
 - A. Temizleyici
 - B. Tıraş Öncesi

C. Tıraş Sonrası

D. Diğer Tıraş Ürünleri

5. Diğerleri

Eğitimin önemli bir boyutu olan mesleki eğitim, oldukça farklı mesleki alanlarda ve kompleks yapıdadır. Mesleki eğitimin en önemli görevi, istihdam dünyasında işgücü yetiştirmektir. Görev yapacak iş gücünde aranan nitelikler ise farklılık göstermektedir.

Türk eğitim sistemini yeniden düzenleyen 1739 Sayılı Milli Eğitim Temel Kanunun genel amaçlara ilişkin 2. Maddesinde Mesleki ve Teknik Eğitim, “bireyin ilgi, istidat ve kabiliyetlerini geliştirerek gerekli bilgi, beceri, davranışlar ve birlikte iş görme alışkanlığı kazandırmak suretiyle onların, kendilerini mutlu kılacak ve topluluğun mutluluğuna katkıda bulunacak bir meslek sahibi olmalarını sağlamak olarak ifade edilmektedir” (14574 Sayılı Resmi Gazete 1739 Sayılı Milli Eğitim Temel Kanunu, 1973).

Mesleki eğitim, bireye bir işin gerektirdiği mesleki yeterlikleri kazandırmayı ve onun yeteneklerini çok yönlü geliştirmeyi amaçlar. Mesleki Eğitim iş, birey ve eğitimden oluşan üç boyutlu bir bütündür. Bu öğelerde meydana gelen değişimler mesleki eğitimin amaç, kapsam, öğretme-öğrenme stratejileri, süre, örgütlenme, değerlendirme vb. öğelerinde anlamlı değişiklikler yapmaktadır. Bireyin ve iş hayatının ihtiyaçlarına cevap verebilecek biçimde tasarlanmış ve etkili biçimde uygulanmış, mesleki eğitim, kalkınmayı hızlandırma da ve işsizliği azaltmada etkili olmaktadır. Genç nüfus yapısına sahip ülkemizde, çağın ihtiyaçlarına göre yetiştirilecek nitelikli insan gücü, Türkiye’nin rekabet gücünün yükseltilmesinde önemli bir yere sahip olacaktır.

Orta öğretim kurumları mezunlarından yüksek öğretime devam etme imkanı bulamamış ve iş hayatında geçerliliği olan mesleki yeterliklere sahip olamayan büyük bir gençlik kitlesi bulunmaktadır.

“Bu gençlere, işgücü piyasasının taleplerine uygun mesleki yeterlik kazandırılması mesleki yaygın eğitimin görevidir.” (Sezgin, 1999: 154).

Mesleki Eğitimden beklenen; yüksek bilgi düzeyine sahip, nitelikli insan gücünün yetiştirilmesidir. Pazarın değişen yapısına ve teknolojik değişikliklere kolayca cevap verebilecek ve uyum içinde çalışabilecek, daha yüksek bilgi düzeyine sahip, sürekli öğrenen ve daha fazla sorumluluk alan işgücüdür.

“Bu nedenle mesleki eğitimde bireylere bilimsel ve teknolojik gelişmelerin, sektörsel alanların ve çalışma hayatının öngördüğü mesleki yeterliklere sahip yüksek performanslı işgücünün yetiştirilmesi hedeflenmektedir.” (Karaağaçlı, 1998: 297).

İş hayatının taleplerine uygun mesleki yeterlikleri kapsayacak biçimde düzenlenen mesleki ve teknik eğitim programlarında, yüksek performanslı işgücünün yetiştirilmesinde mesleki yeterlik ve iş analizi önemli bir role sahiptir.

Satış elemanları ve tanıtım elemanları; toptan veya perakende satış yerlerinde malları satarlar ve bu malların işlevlerini ve kalitelerini açıklar ve tanıtırlar.

Satış elemanları tarafından üstlenilen görevler, perakende satıcılara veya büyük ölçekli mal alan tüketicilere toptan satış yerlerinde malların satılması; perakende satış yapılan yerlerde tüketicilere malların satılması; bu malların işlevlerinin ve kalitesinin açıklanması ve tanıtılmasıdır. Diğer çalışanların denetlenmesi de kapsama dahil edilebilir.

Satış elemanları ve tanıtım elemanları; perakende satıcılara ve büyük ölçekli mal alan tüketicilere toptan veya perakende satış yapılan yerlerde malları tanıtırlar ve satarlar.

Kapsanan görevler şunlardır:

- (a) Depo alanından satış alanına malları taşımak ve onları sergileneceği yerlere yerleştirmek;

- (b) Müşteriler tarafından istenen ürünün yapısı ve kalitesi hakkında bilgi vermek;
- (c) Müşterilere ürün seçiminde yardımcı olmak;
- (d) Fiyatları, kredi şartlarını ve fiyat indirimlerini söylemek;
- (e) Gerekirse, malları paketlemek ve dağıtımını yapmak;
- (f) Fiş, fatura, hesap özeti ve makbuz yazmak;
- (g) Gerekirse, kasiyerin makbuzunu incelemek;
- (h) Müşterilerin satın alma isteklerini artırmak da dahil, malların özellikleri ve kullanım şekli hakkında müşterileri bilgilendirmek için satılan malların tanıtımını yapmak;
- (i) İlgili diğer görevleri yapmak;

diğer çalışanları denetlemek. (Türkiye İş Kurumu GM Meslekler, Ana Grup 5/ 5220, s.1115)

ARAŞTIRMANIN AMACI

Kozmetik ürün satış elemanı eğitiminin ülkemizde bir program çerçevesinde hazırlanması özellikle kozmetik ürün satışı alanında konu ile ilgili bilgi yokluğunu önlemede faydalı bir çalışma olacaktır.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı içeriğinin; branş mezunu öğretmenlerin, ilgili akademisyenlerin, kozmetik firma satış direktörlerinin, kozmetik ürün satış elemanlarının ve kozmetik ürün deposu yöneticilerinin konu ile ilgili görüşlerine dayalı olarak belirlenmesi bu çalışmanın amacını oluşturacaktır. Araştırmada bu genel amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır.

ALT PROBLEMLER

1. Konu ile ilgili akademisyenlerin Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı için düşünülen dersler ve içeriğine ilişkin görüşleri nelerdir?
2. Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi Öğretmenlik Programından mezun olan öğretmenlerin Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı için düşünülen dersler ve içeriğine ilişkin görüşleri nelerdir?
3. Kozmetik firma satış direktörlerinin Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı için düşünülen dersler ve içeriğine ilişkin görüşleri nelerdir?
4. Kozmetik Ürün satış elemanlarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı için düşünülen dersler ve içeriğine ilişkin görüşleri nelerdir?
5. Kozmetik Ürün Deposu Yöneticilerinin Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı için düşünülen dersler ve içeriğine ilişkin görüşleri nelerdir?
6. Ankete cevap verenlerin görüşleri arasında anlamlı bir fark var mıdır?

ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Günümüzde firmalar arasında, kaliteli üretim yarışının yanında farklı boyutlarda da rekabet güçlenmektedir. “Ürünlerin sunumu, tanıtımı ve satış tekniği rekabette önemli kavramlar haline gelmiştir. Bu da satış sektöründe çalışanların mesleki becerisi yüksek, kültürlü, dinamik ve yeniliklere açık kişiler olmalarını zorunlu hale getirmiştir.” (KMMEM, 2005, s.1).

Mal ve hizmetlerin üretilmesi yanında bu mal ve hizmetlerin satışının yeterli ve doğru şekilde yapılamaması durumunda üretimin hiçbir önemi yoktur.

Mağaza ve marketlerde yoğun bir şekilde perakende satış elemanı ihtiyacı olmaktadır. “Çalışan hareketliliğinin yüksek olduğu satış sektöründe; eğitilmiş ara eleman sıkıntısı ciddi boyuttadır. Satış konusundaki eğitimler birkaç günlük seminerleri geçmemektedir, bu da bir satış elemanı yetiştirmek için kısa bir süredir.” (KMMEM, 2005, s.1).

Genç nüfusun işsizlik problemi ülkemizin başlıca sorunları arasında yer almaktadır. “Ülkemizde eğitim sisteminde mesleki eğitime yönelmeyi teşvik edecek düzenlemeler yapılması gerektiği ve zorunlu temel eğitimden sonra mesleki eğitime yönelme oranının %60'lara çıkarılacağı kalkınma planlarında onlarca yıldır vurgulanmasına karşın hala bu hedeflere ulaşılmamıştır. Hala işgücü arzı ile talebi arasında nitelik yönünden uyumsuzluk bulunmakta, bir yanda yoğun ve yapısal işsizlik sorunu yaşanırken diğer yanda işletmelerin nitelikli işgücü açığı karşılanamamaktadır.” (TESK, 2006). Bu araştırmaya ile ortaya çıkan sertifika programı içeriğinin halen çalışmakta olan işgücünün niteliğinin artırılması konusunda faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kozmetik ürün satış elemanı eğitiminin ülkemizde bir program çerçevesinde hazırlanması özellikle kozmetik ürün satışı alanında konu ile ilgili bilgi yokluğunu önlemede faydalı bir çalışma olacaktır. Ürün satışı konusunda eğitim programları bulunsun da, Türkiye için kozmetik ürün satış elemanı eğitimi yeni bir eğitimidir. Bu

konuda yapılacak çalışmaların eğitim sistemine ve sektöre yarar sağlayacağı düşünülmektedir. Program halk sağlığını etkileyen çok önemli bir unsur olan kozmetik ürünlerin satışında görev alan elemanların eğitimini standardize etmeyi ve yanlış ürün önerme sonucu oluşabilecek hataların önüne geçmeyi amaçlarken diğer yandan bilinçli bir kozmetik tüketici profilinin oluşturulmasına da katkı sağlayacaktır.

ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI

1. Ankete cevap veren örneklem grubunun görüşlerinde samimi oldukları kabul edilmektedir.
2. Örneklem evreni temsil etmektedir.

ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI

Araştırma 2007-2008 yılları arasında yapılmıştır ve Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı içeriğinin oluşturulması ile ilgili akademisyenlerin, branş mezunu öğretmenlerin, kozmetik firma satış direktörlerinin, kozmetik ürün satış elemanlarının ve kozmetik ürün deposu yöneticilerinin görüşleri ile sınırlıdır.

TANIMLAR / TERİMLER

Araştırmada kullanılan tanımlar aşağıda belirtilen anlamlarda kullanılmıştır:

Mesleki Eğitim: Bireye belirli bir meslekle ilgili bilgi, beceri ve iş alışkanlığı kazandıran ve bireyin yeteneklerini geliştiren eğitim süreci (Sezgin, Doğan, Alkan, 1994: 6).

Yeterlik: Bir meslek alanına özgü görevlerin yapılabilmesi için gerekli olan mesleki bilgi, beceri ve tavırlara sahip olma durumu (Sezgin, 1980:18)

İş Analizi: İşin belirlenen standartlarda yapılabilmesi için mesleğin öğretilbilecek temel unsurlara ayrıştırılarak mesleki yeterliklerin belirlenmesi yöntemi (Sezgin, 1994: 22:54).

İş(Meslek): Ferdin ücret karşılığı yaptığı görevlerin bütünü (Sezgin,1994:53).

İş gücü: Kozmetik sektöründe kozmetik ürün satış elemanı olarak çalışan kişiler.

İşlem: Başlangıç ve bitiş noktası belli olan, gözlenebilen, ölçülebilen, en az iki basamaktan oluşan bir iş birimi (Doğan, 1997: 345).

Tavır (Mesleki Tutum-İş Alışkanlığı): Ferdin işiyle ilgili durumlar karşısında, doğruluğu iş hayatınca kabul edilen bir davranış göstermesi (Sezgin, 1994: 140).

Mesleki Bilgi: Mesleki becerilerin ayrıştırılması tamamlandıktan sonra bilişsel işlemlerin analizi yapılarak oluşturulan, bir işin yapılabilmesi için bireyin bilmesi gereken, uygulamanın gerçekleşmesi ile doğrudan ilişkili olan bilgilerdir.

Eğitim : Bireyin kendi yaşantısı yoluyla ve kasıtlı olarak istendik değişme meydana getirme sürecidir (Ertürk, 1982).

Eğitim Programı: Bir eğitim kurumunun veya sosyal çevrenin bireylerin yaşantılarını düzenlemek ve zenginleştirmek için yürüttüğü tüm etkinliklerdir (Varış,1996:13).

Ders İçeriği: Eğitim amaçlarının gerçekleşmesi için yararlanılan bir kaynaktır (Varış,1996:114).

Frekanslar (F): Belli bir seçeneği tercih eden kişi sayısı

Yüzdelere (%): Frekans sayısı x 100 / Grubun Toplam Sayısı

İLGİLİ YAYIN VE ARAŞTIRMALAR

Araştırma problemini açıklamaya ve yorumlamaya yardımcı olacağı düşünülen araştırmalar ile konuyla ilgili çalışmalar incelenmiş ve aşağıda özetlenmiştir.

Bu araştırma için yapılan kaynak taramalarında araştırma konusu ile ilgili araştırmalar aşağıda özetle verilmiştir.

Uçar (2004) : “Kuaforluk ve Güzellik Bilgisi Öğretmenlik Programında Yer Alan Kozmetik Ürünler I ve Kozmetik Ürünler II Derslerinin İçeriğine İlişkin Öneriler ” adlı yayınlanmamış yüksek lisans tezinde, kozmetik ürünleri; deri ve eklerine uygulanan kozmetik ürünler, saç ve saçlı deriye uygulanan kozmetik ürünler, dekoratif kozmetik ürünler, güzel koku sağlayan kozmetik ürünler, diş ve ağız boşluğuna uygulanan kozmetik ürünler olarak sınıflayarak, kullanılan kozmetik ürünlere ve kullanım özelliklerine ders içeriğinde yer verilmiştir.

Barnes (2001) : “Master Educator Student Course Book ” adlı kitabında; Kozmetoloji alanındaki eğitimcilerin taşıması gereken özellikler, Kozmetoloji kapsamında bulunan uzmanlık alanlarında açılan kursların özelliklerinden ve bu alandaki mesleki eğitimin kalitesi açısından eğitimcileri aydınlatmıştır.

Milady (2000), “Milady Standart Textbook of Cosmetology” adlı kitapta Kozmetik ürünlerin uygulamaları ve uygulamalar sırasında dikkat edilecek güvenlik tedbirleri konuları ele alınmıştır.

Karaduman (1997): “Güzellik Uzmanları İçin Temel Ders Kitabı ” adlı kitabında; Kozmetoloji alanı içerisinde bulunan uzmanlık alanları için gerekli; anatomi-fizyoloji, sanitasyon, etik, iletişim gibi alan destekleyici bilgilerin yanı sıra, bölümlere ait iş ve işlemler de açıklanmıştır.

Şenol (2002): "Kozmetiğe Giriş" adlı kitabında; kozmetiğin tanımı ve tarihçesi ile kozmetik ürünler üzerinde durmuştur.

Huth (1991): "The Competency- Based Curriculum For Cosmetology" adlı kitabında; tüm Kozmetoloji alanlarına ait uygulamalı ve akademik konuların yer aldığı, sistematik eğitim programlarını içermektedir.

Tunalı (2003): "TÜRKİYE İŞ KURUMU, Türkiye’de İşgücü Piyasası ve İstihdam Araştırması" adlı çalışmada; Türkiye’deki işgücünün niteliklerini ve bu konudaki sıkıntıları incelemiştir.

Yukarıda belirtildiği üzere, ilgili araştırma ve çalışmalarda mesleki eğitimde değişim sürecine girildiği gözlenmektedir. Tüm bunlar, mesleki ve teknik eğitimin, genç ve yetişkinleri iş hayatına hazırlama rolünün sürekli bir şekilde değiştiğini göstermektedir. Belirtilen araştırma ve çalışmalar, diğer meslek alanlarında olduğu gibi, kozmetik sektöründe de nitelikli iş gücünün ihtiyacının giderek arttığını, mevcut mesleki teknik eğitim sisteminin bu ihtiyacı karşılama gücünün içinde bulunduğunu; dünyada yaşanan değişimler ve mesleki teknik eğitim sistemin de kaliteyi yükseltmeye dönük yeni gelişimler olduğunu ve değişikliklerin izlenerek eğitime yansıtılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Mesleki Eğitimde başarı, mevzuatlara kazandırılan yeterliklerin kozmetik sektörünün ihtiyaçlarına uygunluğu ile ölçülmektedir. Günümüzde mesleki teknik, örgün ve yaygın eğitim okullarındaki programlarda kozmetik sektörü için meslek elemanı yetiştirilmekte, sektörün nitelikli iş gücü ihtiyacı devam etmektedir.

Dolayısıyla, kozmetik sektöründeki mesleklerde, mesleği yapan kişide olması gereken yeteneklerin bilgi, beceri ve tavır düzeyinde belirlenerek mesleki teknik eğitim programlarının, bu yeterliklere dönük olarak hazırlanması ve iş hayatının taleplerine uygun nitelikte meslek elemanı yetiştirmeye yönelik program içeriği oluşturulmalıdır.

Ülkemizde özel şirketlerde, akademilerde, M.E.B. Bakanlığına bağlı okullarda ve Üniversitelerde Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programı ile dolaylı olarak ilgili eğitim programlarına rastlanmış olup; listesi aşağıda sunulmuştur.

- Mağaza Yönetimi ve Perakendecilik Eğitim Programı, Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi – Beşiktaş
- Rönesans Akademi / İleri Satış Teknikleri Ve Satış Yönetimi
- SEYP - Satış Elemanı Yetiştirme Programı, Metro Cash&Carry
- Hacettepe Eğitim Vakfı, Azarlama Yönetimi Ve Profesyonel Satış Teknikleri Sertifika Programı
- T.C. Millî Eğitim Bakanlığı Çıraklık Ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü, Satış Elemanı Modül Programı, ANKARA – 2005
- M.E.B. Çıraklık Ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü Satış Elemanlığı Alanı Kalfalık Çerçeve Öğretim Programı, ANKARA – 2005.
- Kocaeli Meks Mesleki Eğitim Merkezi, Perakende Satış Elemanı Sertifika Programı, KOCAELİ – 2005.
- MEGEP (Mesleki Eğitim Ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi) Pazarlama Ve Perakende Satış Hazırlık, Ankara 2006
- MEGEP (Mesleki Eğitim Ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi) Pazarlama Ve Perakende Alanı Çerçeve Öğretim Programı, Ankara 2006

BÖLÜM II

YÖNTEM

Bu bölümünde, problemin çözümünde izlenecek olan yol açıklanmaktadır. Araştırmanın yürütülmesinde izlenen yöntem, araştırmanın evren ve örnekleme, kullanılan veri toplama araçları, elde edilen verilerin analizi ve yorumlanmasında kullanılan istatistiksel yöntem ve teknikler yer almaktadır.

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Kozmetik Ürün Satış Elemanı eğitim programı içeriğinin oluşturulmasına ilişkin; çeşitli grupların görüşleri alınacağından araştırmada Tarama Modeline Dayalı Betimsel Araştırma Yöntemi kullanılmıştır. Bu amaçla, veri toplama aracı olarak anket formu geliştirilmiştir. Ankete katılan ilgili grupların görüşlerinin aritmetik ortalamalarının sonucu olarak önerilen konuların program içeriğinde bulunması gerektiği ortaya çıkmıştır.

EVREN VE ÖRNEKLEM

Araştırmanın Evrenini;

- Konu ile ilgili akademisyenler olarak Gazi Üniversitesi Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi A.B.D. öğretim elemanlarının tamamı ile Adana, Ankara, Aydın, İzmir ve Mersinde bulunan üniversitelerdeki meslek yüksek okullarında görev yapan kuaförlük ve cilt bakımı öğretim elemanlarının tamamı,
- Gazi Üniversitesi Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi A.B.D. dan mezun olan Ankara, İzmir, İstanbul, Kocaeli ve Antalya'da görev yapan öğretmenlerin tamamı;
- Ankara ilindeki kozmetik firma satış direktörleri,
- Ankara ilindeki kozmetik ürün satış elemanları,
- Ankara ilindeki kozmetik ürün deposu yöneticileri oluşturmaktadır.

Araştırmanın Örneklemi;

- Gazi Üniversitesi Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi A.B.D. dan öğretim elemanının tamamı (6), M.Y.O. Kuaförlük ve cilt bakımı öğretim elemanlarından ulaşılabilen 5;
- Gazi Üniversitesi Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Eğitimi A.B.D. dan mezun Ankara, İzmir, İstanbul, Kocaeli ve Antalya’da görev yapan öğretmenlerden ulaşılabilen 81;
- Ankara ilindeki kozmetik firma satış direktörlerinden ulaşılabilen 16,
- Ankara ilindeki kozmetik ürün satış elemanlarından ulaşılabilen 74,
- Ankara ilindeki Kozmetik ürün deposu yöneticilerinden ulaşılabilen 8 kişi olmak üzere 190 kişi oluşturmaktadır.

VERİ TOPLAMA TEKNİĞİ

Veri toplama aracı olarak anket formu geliştirilmiştir. Anket verilerinden elde edilen sonuçlara göre program içeriği oluşturulacaktır. Anket formu aşağıdaki işlem basamakları takip edilerek hazırlanmıştır.

1- Anket formunda yer alan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programının içeriğine ilişkin sorulara kuramsal bir temel oluşturmak amacıyla ulaşılabilen yerli ve yabancı kaynak taraması yapılmıştır.

2- Her örneklem grubundan toplam 30 kişiye Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının içeriğinin belirlenmesi için hazırlanacak ankete ilişkin sorular yöneltilerek uzman görüşü alınmıştır.

3- Uzman görüşleri ve literatür taraması ile elde edilen bilgiler doğrultusunda Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programının içeriği konusunda 106 sorudan oluşan likert tipi anket formu hazırlanmış ve örnekleme uygulanmıştır.

4- Ankette yer alan katılıyorum seçeneğine 3, kısmen katılıyorum seçeneğine 2 ve katılmıyorum seçeneğine 1 sayısal değerleri verilmiştir.

VERİLERİN ANALİZİ

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim programı içeriğinin oluşturulmasına ilişkin örneklem grubunun anket formundaki konulara ilişkin görüşleri ile elde edilen verilerin istatistiksel analizi aşağıdaki sıra izlenerek yapılmıştır.

Örneklem grubunun Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim programı içeriğine yönelik hazırlanan ankete verdikleri cevaplardan elde edilen veriler 3-1 derecelendirme ölçeğinde bilgisayar ortamına aktarılmıştır. SPSS 15.0 programı kullanılarak frekans (N) ve yüzde (%) dağılımları hesaplanmıştır.

Frekans (N) = Belli bir seçeneği tercih eden kişi sayısı

Yüzde (%) = $\text{Frekans Sayısı} \times 100 \div \text{Grubun toplam sayısı}$

Grupların görüşleri arasında fark olup olmadığını belirlemek üzere Varyans Analizi ve Tukey Testi uygulanmıştır.

Grupların görüşleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığının belirlenmesinde $p=.05$ anlamlılık düzeyi belirlenmiştir.

Anketlerden elde edilen veriler Tablolar haline getirilerek yorumlanmıştır.

BÖLÜM III

BULGULAR VE YORUMLAR

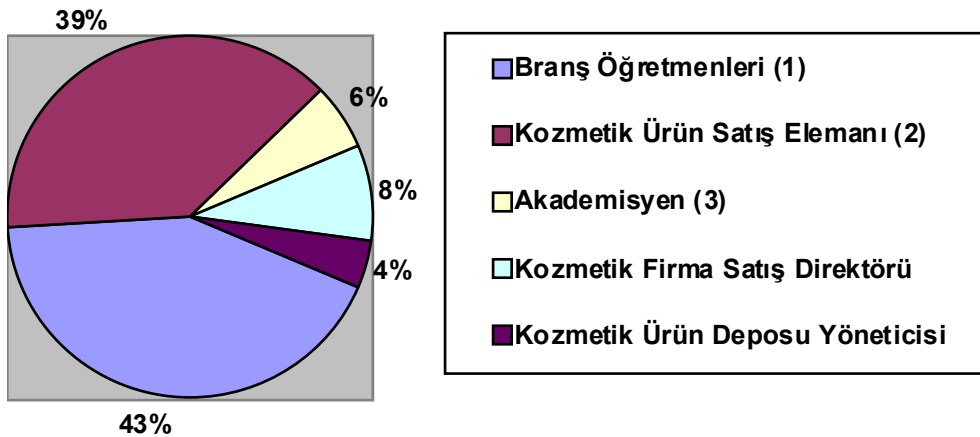
Bu bölümde araştırmada ele alınan problemin çözümü için toplanan verilerin istatistiksel çözümlemesi sonucunda elde edilen bulgularla, bu bulgulara dayalı olarak yapılan yorumlar yer almaktadır.

A- KİŞİSEL BİLGİLERE İLİŞKİN BULGULAR VE YORUMLAR

TABLO 1 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı İçeriğinde Yer Alması Gereken Dersler ve Konuların Belirlenmesi Amacıyla Hazırlanan Ankete Katılan Grupların Dağılımı

ANKETE KATILAN GRUPLAR	N	%
Branş Öğretmenleri (1)	81	42,6
Kozmetik Ürün Satış Elemanı (2)	74	38,9
Akademisyen (3)	11	5,9
Kozmetik Firma Satış Direktörü (4)	16	8,4
Kozmetik Ürün Deposu Yöneticisi (5)	8	4,2
TOPLAM	190	100,0

Şekil 3. Ankete Katılan Grupların Dağılımı



Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı İçeriğinde Yer Alması Gereken Dersler ve Konuların Belirlenmesi amacıyla hazırlanan anket Branş Öğretmenleri (1), Kozmetik Ürün Satış Elemanları (2), ilgili Akademisyenler (3), Kozmetik Firma Satış Direktörleri (4) ve Kozmetik Ürün Deposu Yöneticileri (5) olmak üzere beş grupta toplam 190 kişiye uygulanmıştır. Tablo 1’de görüldüğü üzere; Branş Öğretmenleri (1) grubu 81 kişiden (N) oluşmakta olup, toplam katılımcılar içinde yüzdesi (%) 42,6; Kozmetik Ürün Satış Elemanı (2) grubu 74 kişiden (N) oluşmakta olup, toplam katılımcılar içinde yüzdesi (%) 38,9; Akademisyen (3) grubu 11 kişiden (N) oluşmakta olup, toplam katılımcılar içinde yüzdesi (%) 5,9; Kozmetik Firma Satış Direktörü (4) grubu 16 kişiden (N) oluşmakta olup, toplam katılımcılar içinde yüzdesi (%) 8,4 ve Kozmetik Ürün Deposu Yöneticisi (5) grubu 8 kişiden (N) oluşmakta olup, toplam katılımcılar içinde yüzdesi (%) 4,2’dir.

Verilerin analizi için yapılacak istatistiksel değerlendirmelerin daha sağlıklı olabilmesi için grup bireyi sayısı az olan Akademisyenler (3) Branş Öğretmenleri (1) ile birlikte; Kozmetik Ürün Deposu Yöneticisi (5) grubu ise Kozmetik Firma Satış Direktörü (4) grubu bireyleri ile birleştirilecektir.

Verilerin analizinde anket grupları, Öğretmenler (1): Branş Öğretmenleri ve Akademisyenleri, Satış Elemanları (2): Kozmetik Ürün Satış Elemanları, Yöneticiler (3): Kozmetik Firma Satış Direktörleri ve Kozmetik Ürün Deposu Yöneticilerinden oluşacaktır.

TABLO 2 - Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı

YAŞ DURUMLARI	N	%
18 - 28 yaş arası	74	39,0
29 - 39 yaş arası	96	50,5
40 - 50 yaş arası	12	6,3
51 yaş ve üzeri	8	4,2
TOPLAM	190	100,0

Tablo 2’de ankete cevap veren katılımcıların %39,0’ının 18 – 28 yaş arası, %50,5’inin 29-39 yaş arası, %6,3’ünün 40 – 50 yaş arası, %4,2’sinin ise 51 yaş ve üzeri oldukları sonucu görülmektedir.

TABLO 3 - Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

EĞİTİM DURUMLARI	N	%
İlköğretim	4	2,1
Ortaöğretim	72	37,9
Ön Lisans	16	8,4
Lisans	66	34,8
Yüksek Lisans	28	14,7
Doktora	4	2,1
TOPLAM	190	100,0

Tablo 3’de ankete cevap veren katılımcıların %2,1’inin ilköğretim, %37,9’unun ortaöğretim, %8,4’ünün ön lisans, %34,8’inin lisans, %14,7’sinin yüksek lisans ve %2,1’inin doktora eğitimi almış oldukları sonucu görülmektedir.

TABLO 4 - Katılımcıların Çalıştıkları Yere Göre Dağılımı

ÇALIŞMA ALANI	N	%
Kamu	94	49,5
Özel	94	49,5
Kamu - Özel	2	1,0
TOPLAM	190	100,0

Tablo 4’de ankete cevap veren katılımcıların %68,0’ının kamu sektöründe; %32,0’ının özel sektörde ve %32,0’ının kamu-özel sektörde çalışmakta oldukları sonucu görülmektedir.

TABLO 5 - Katılımcıların Mesleklerindeki Çalışma Sürelerine Göre Dağılımı

DENEYİM DURUMLARI	N	%
5 yıldan az	56	29,5
6 – 10 yıl arası	72	37,9
11 - 15 yıl arası	36	18,9
16 - 20 yıl arası	18	9,5
20 yıl ve üzeri	8	4,2
TOPLAM	190	100,0

Tablo 5’de ankete cevap veren katılımcılardan %29,5’inin 5 yıldan daha az; %37,9’unun 6-10 yıl arası; %18,9’unun 11-15 yıl arası; %9,5’inin 16-20 yıl arası ve %4,2’sinin 20 yıl ve üzeri bir zamandır mesleki faaliyetlerinin olduğu sonucu görülmektedir.

B- KOZMETİK ÜRÜN SATIŞ ELEMANI EĞİTİM PROGRAMINA İLİŞKİN BULGULAR VE YORUMLAR

Tablo 6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programına İlişkin Katılımcıların Görüşleri

BOYUTLAR	Evet		Hayır		Toplam	
	N	%	N	%	N	%
1. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Yetiştirme Programına İhtiyaç Var mı?	182	95,8	8	4,2	190	100,0
2. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Ön Lisans programı düzeyinde mi olmalı	122	64,2	68	35,8	190	100,0
3. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Sertifika programı düzeyinde mi olmalı?	128	67,4	62	32,6	190	100,0
4. Türkiye’de Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları var mıdır?	82	43,2	108	56,8	190	100,0
5. Uygulanmakta olan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programları ders içerik açısından sizce yeterli midir?	34	17,9	156	82,1	190	100,0
6. Halen çalışmakta olan Konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerileri sizce yeterli midir?	34	17,9	156	82,1	190	100,0

1- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Yetiştirme Programına İhtiyaç Var mı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %95,8’inin Evet, %4,2’sinin ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

2- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Ön Lisans programı düzeyinde mi olmalı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %94,2’sinin Evet, %35,8’inin ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

3- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Sertifika programı düzeyinde mi olmalı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %67,4’ünün Evet, %32,6’sının ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

4- “Türkiye’de Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları var mıdır?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %43,2’inin Evet, %56,8’inin ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

5- “Uygulanmakta olan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programları ders içerik açısından sizce yeterli midir?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %17,9’unun Evet, %82,1’inin ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

6- “Halen çalışmakta olan Konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerileri sizce yeterli midir?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların %17,9’unun Evet, %82,1’inin ise Hayır cevabı vermiş oldukları görülmektedir.

Tablo 7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programına İlişkin Görüşlerin Aritmetik Ortalaması Dağılımları

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
1. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Yetiştirme Programına İhtiyaç Var mı?	1,00	2,00	1,96	,20
2. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Ön Lisans programı düzeyinde mi olmalı	1,00	2,00	1,64	,48
3. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Sertifika programı düzeyinde mi olmalı?	1,00	2,00	1,67	,47
4. Türkiye’de Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları var mıdır?	1,00	2,00	1,43	,49
5. Uygulanmakta olan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programları ders içerik açısından sizce yeterli midir?	1,00	2,00	1,12	,58
6. Halen çalışmakta olan Konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerileri sizce yeterli midir?	1,00	2,00	1,24	,50

1- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Yetiştirme Programına İhtiyaç Var mı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,96, standart sapma ,20 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; katılımcıların, “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programına” ihtiyaç olduğunu çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Ön Lisans programı düzeyinde mi olmalı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar

doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,64, standart sapma ,48 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; katılımcıların, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının Ön Lisans düzeyinde olmasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Sertifika programı düzeyinde mi olmalı?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,67, standart sapma ,47 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; katılımcıların, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının sertifika programı düzeyinde olmasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- “Türkiye’de Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları var mıdır?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,43, standart sapma ,49 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; katılımcıların, çoğunluğunun Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları hakkında bilgilerinin olmadığı söylenebilir.

5- “Uygulanmakta olan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programları ders içerik açısından sizce yeterli midir?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,12, standart sapma ,58 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programlarının varlığından haberdar olan katılımcıların, bu programların ders içeriklerini yetersiz gördükleri söylenebilir.

6- “Halen çalışmakta olan Konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerileri sizce yeterli midir?” sorusuna ilişkin olarak katılımcıların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Hayır), en yüksek değer (2) (Evet) olup, aritmetik ortalama 1,24, standart sapma ,50 bulunmuştur. Bu verilerden

çıkan sonuca göre; katılımcıların, halen çalışmakta olan konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerilerini yetersiz gördükleri söylenebilir.

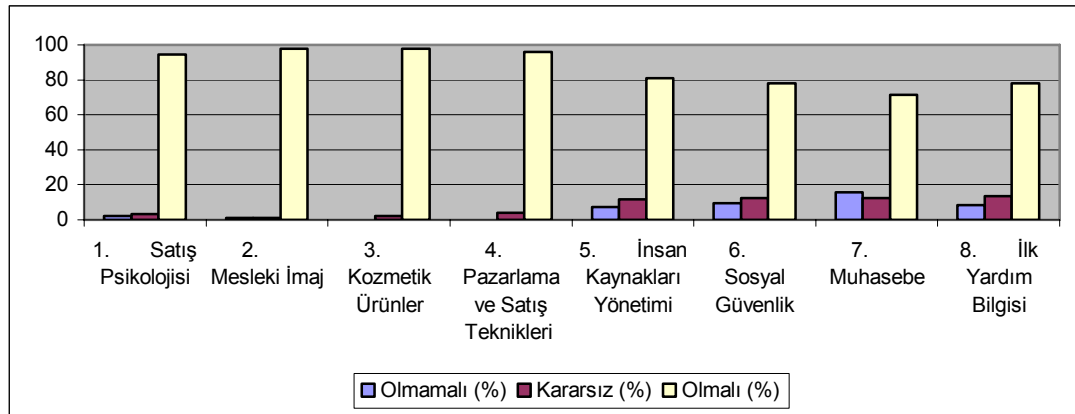
Tablo 8 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Derslere İlişkin Görüşleri

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Dersler		Görüşler		Olmalı		Kararsız		Olmalı	
		N	%	N	%	N	%	N	%
1. Satış Psikolojisi	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,4	88	95,6		
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9		
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100,0		
	Tüm Gruplar	4	2,2	6	3,2	180	94,6		
2. Mesleki İmaj	Öğretmenler (1)	2	2,2	2	2,2	88	95,6		
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	73	100,0		
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100,0		
	Tüm Gruplar	2	1,1	2	1,1	186	97,8		
3. Kozmetik Ürünler	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8		
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	73	100,0		
	Yöneticiler (3)	-	-	2	8,3	22	91,7		
	Tüm Gruplar	-	-	4	2,2	186	97,8		
4. Pazarlama ve Satış Teknikleri	Öğretmenler (1)	-	-	6	6,5	86	93,5		
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3		
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100,0		
	Tüm Gruplar	-	-	8	4,2	182	95,8		
5. İnsan Kaynakları Yönetimi	Öğretmenler (1)	8	8,7	12	13,0	72	78,3		
	Satış Elemanları (2)	2	2,7	6	8,1	66	89,2		
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,6		
	Tüm Gruplar	14	7,4	22	11,6	154	81,1		
6. Sosyal Güvenlik	Öğretmenler (1)	8	8,7	20	21,7	64	69,6		
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9		
	Yöneticiler (3)	6	25,1	2	8,3	16	66,6		
	Tüm Gruplar	18	9,5	24	12,6	148	77,9		

Tablo 8 – Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Derslere İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşler		Olmalı		Kararsız		Olmalı	
		N	%	N	%	N	%
7. Muhasebe	Öğretmenler (1)	16	17,4	18	19,6	58	63,0
	Satış Elemanları (2)	12	16,2	4	5,4	58	78,4
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4
	Tüm Gruplar	30	15,8	24	12,6	136	71,6
8. İlk Yardım Bilgisi	Öğretmenler (1)	2	2,2	20	21,7	70	76,1
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	6	8,1	60	80,1
	Yöneticiler (3)	6	25,0	-	-	18	75,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	26	13,7	148	77,9

Şekil 4. Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Derslere İlişkin Görüşler



1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %4,4’ünün Kararsızım, %95,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Satış

Psikolojisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Olmamalı, %2,7’sinin Kararsızım, %91,9’unun Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Satış Psikolojisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100’ünün) Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Satış Psikolojisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %2,2’sinin Olmamalı, %2,2’sinin Kararsızım, %94,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Satış Psikolojisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %2,2’sinin Olmamalı, %2,2’sinin Kararsızım, %95,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Mesleki İmaj” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2)

tamamının (%100'ünün) Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Mesleki İmaj” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100'ünün) Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Mesleki İmaj” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %1,1'inin Olmamalı, %1,1'inin Kararsızım, %97,8'inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Mesleki İmaj” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %2,2'sinin Kararsızım, %97,8'inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Kozmetik Ürünler” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100'ünün) Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Kozmetik Ürünler” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3'ünün Kararsızım, %91,7'sinin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8'de

gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Kozmetik Ürünler” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %2,2’sinin Kararsızım, %97,8’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Kozmetik Ürünler” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %6,5’inin Kararsızım, %93,5’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Pazarlama ve Satış Teknikleri” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7’sinin Kararsızım, %97,3’ünün Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Pazarlama ve Satış Teknikleri” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100’ünün) Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Pazarlama ve Satış Teknikleri” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %4,2’sinin Kararsızım, %95,8’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Pazarlama ve Satış Teknikleri” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %8,7’sinin Olmamalı, %13,0’ının Kararsızım, %78,3’ünün Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7’sinin Olmamalı, %8,1’inin Kararsızım, %89,2’sinin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Olmamalı, %16,7’sinin Kararsızım, %66,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %7,4’ünün Olmamalı, %11,6’sının Kararsızım, %81,1’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca

göre; araştırmaya katılanların “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %8,7’sinin Olmamalı, %21,7’sinin Kararsızım, %69,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Sosyal Güvenlik” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Olmamalı, %2,7’sinin Kararsızım, %91,9’unun Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Sosyal Güvenlik” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25,1’inin Olmamalı, %8,3’ünün Kararsızım, %66,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Sosyal Güvenlik” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %9,5’inin Olmamalı, %12,6’sının Kararsızım, %77,9’unun Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Sosyal Güvenlik” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %17,4’ünün Olmamalı, %19,6’sının Kararsızım, %63,0’ının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1) “Muhasebe” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %16,2’sinin Olmamalı, %5,4’ünün Kararsızım, %78,4’ünün Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “Muhasebe” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Olmamalı, %8,3’ünün Kararsızım, %83,4’ünün Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “Muhasebe” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %15,8’inin Olmamalı, %12,6’sının Kararsızım, %71,6’sının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “Muhasebe” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin %2,2’sinin Olmamalı, %21,7’sinin Kararsızım, %76,1’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Öğretmenlerin (1) “İlk Yardım Bilgisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10,8’inin Olmamalı, %8,1’inin Kararsızım, %80,1’inin Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2) “İlk Yardım Bilgisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25,0’ının Olmamalı, %75,0’ının Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3) “İlk Yardım Bilgisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” sorusuna ilişkin olarak araştırmaya katılanların (tüm grupların) %8,4’ünün Olmamalı, %13,7’sinin Kararsızım, %77,9’unun Olmalı şeklinde cevap verdikleri Tablo 8’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; araştırmaya katılanların “İlk Yardım Bilgisi” dersinin programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Aşağıda yer alan Tablo 9’da anket gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Alan Derslerine ilişkin görüşlerinin en düşük değeri, en yüksek değeri, aritmetik ortalaması ve standart sapmasının dağılımı yer almaktadır.

Tablo 9 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması
Düşünülen Alan Derslerine İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
1. Satış Psikolojisi	1,00	3,00	2,92	,33
2. Mesleki İmaj	1,00	3,00	2,96	,22
3. Kozmetik Ürünler	1,00	3,00	2,97	,14
4. Pazarlama ve Satış Teknikleri	1,00	3,00	2,95	,20
5. Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi	1,00	3,00	2,73	,58
6. Sosyal Güvenlik	1,00	3,00	2,68	,63
7. Muhasebe	1,00	3,00	2,55	,75
8. İlk Yardım Bilgisi	1,00	3,00	2,69	,61

1- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticilerden” oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,33 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete

katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticilerden” oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,96, standart sapma ,22 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,97, standart sapma ,14 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,95, standart sapma ,20 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,73, standart sapma ,58 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,68, standart sapma ,63 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Muhasebe Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,55, standart sapma ,75 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, Muhasebe Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı?” sorusuna ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Olmamalı), en yüksek değer (3) (Olmalı) olup, aritmetik ortalama 2,69, standart sapma ,61 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca

göre; ankete katılan ilgili grupların “Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında, İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı?” konusunun programda yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

“Ankete cevap veren grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında yer almasını önerdikleri derslere ilişkin olarak görüşleri arasında anlamlı bir fark var mıdır?” sorusuna cevap aramak üzere hazırlanan ankete katılan gruplar arasında anlamlı görüş farklılığı olup olmadığının belirlenmesi amacıyla 0.05 anlamlılık değeri üzerinden “Tukey Testi” uygulanmıştır.

TABLO 10 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Satış Psikolojisi	Öğretmenler (1)	92	2,95	,20	2,25	p=,108	Önemsiz
	Satış Elemanları (2)	74	2,86	,47			
	Yöneticiler (3)	24	3,00	,00			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (2,25) olup gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı bulunmuştur (p= ,108). Bu sonuç grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Satış Psikolojisi Dersi Olmalı mı?” konusundaki görüşlerinde anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır.

TABLO 11 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Mesleki İmaj	Öğretmenler (1)	92	2,93	,32	1,96	p=,143	Önemsiz
	Satış Elemanları (2)	74	3,00	,00			
	Yöneticiler (3)	24	3,00	,00			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (1,96) olup gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı bulunmuştur (p= ,143). Bu sonuç grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Mesleki İmaj Dersi Olmalı mı” konusundaki görüşlerinde anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır.

TABLO 12 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Kozmetik Ürünler	Öğretmenler (1)	92	2,97	,14	3,10	p=,047	Önemli (2 – 3)
	Satış Elemanları (2)	74	3,00	,00			
	Yöneticiler (3)	24	2,91	,28			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin ortalamalarının diğerlerinden yüksek olduğu görülmektedir. Tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (3,10) olup gruplar arasında bir farklılık olduğunu ortaya koymaktadır (p=.047). Gruplar arasındaki bu farklılığın belirlenmesi amacıyla “Tukey Testi” yapılmış ve “Satış Elemanları (2)” grubu ile Yöneticiler (3) grubu bireyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu durum “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Kozmetik Ürünler Dersi Olmalı mı” konusuna daha fazla eğilimli olduklarını göstermektedir.

TABLO 13 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Pazarlama ve Satış Teknikleri	Öğretmenler (1)	92	2,93	,24	1,34	p=,264	Önemsiz
	Satış Elemanları (2)	74	2,97	,16			
	Yöneticiler (3)	24	3,00	,00			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri 1-2 Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (1.34) olup gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı bulunmuştur (p= ,264). Bu sonuç grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Pazarlama ve Satış Teknikleri 1-2 Dersi Olmalı mı” konusundaki görüşlerinde anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır.

TABLO 14 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	S	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
İnsan Kaynakları Yönetimi	Öğretmenler (1)	92	2,69	,62	4,08	p=,018	Önemli (2 – 3)
	Satış Elemanları (2)	74	2,86	,41			
	Yöneticiler (3)	24	2,50	,78			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin ortalamalarının “Öğretmenler (1)” ve “Yöneticiler (3)” grubu bireylerinden yüksek olduğu görülmektedir. Tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (4,08) olup gruplar arasında bir farklılık olduğunu ortaya koymaktadır (p=.018). Gruplar arasındaki bu farklılığın belirlenmesi amacıyla “Tukey Testi” yapılmış ve “Satış Elemanları (2)” grubu ile Yöneticiler (3) grubu bireyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu durum “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İnsan Kaynakları Yönetimi Dersi Olmalı mı” konusuna daha fazla eğilimli olduklarını göstermektedir.

TABLO 15 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik 1-2 Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Sosyal Güvenlik	Öğretmenler (1)	92	2,60	,64	6,01	p=,003	Önemli (1 – 2) (2 – 3)
	Satış Elemanları (2)	74	2,86	,47			
	Yöneticiler (3)	24	2,41	,88			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin ortalamalarının “Öğretmenler (1)” ve “Yöneticiler (3)” grubu bireylerinden yüksek olduğu görülmektedir. Tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (6,01) olup gruplar arasında bir farklılık olduğunu ortaya koymaktadır (p=.003. Gruplar arasındaki bu farklılığın belirlenmesi amacıyla “Tukey Testi” yapılmış ve “Öğretmenler (1)” grubu ile “Satış Elemanları (2)” grubu arasında ve “Satış Elemanları (2)” grubu ile Yöneticiler (3) grubu bireyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu durum “Satış Elemanları (2)” grubu bireylerinin, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Sosyal Güvenlik Dersi Olmalı mı” konusuna daha fazla eğilimli olduklarını göstermektedir.

TABLO 16 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	x	s	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
Muhasebe	Öğretmenler (1)	92	2,45	,77	1,90	p=,152	Önemsiz
	Satış Elemanları (2)	74	2,62	,75			
	Yöneticiler (3)	24	2,75	,60			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (1.34) olup gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı bulunmuştur ($p=,264$). Bu sonuç grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “Muhasebe Dersi Olmalı mı” konusundaki görüşlerinde anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır.

TABLO 17 - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” sorusu, alt testler puanlarının ortalamaları, standart sapmaları ve F değeri

Boyutlar	İstatistikler Anket Grupları	n	X	S	F Değeri	Önem Düzeyi p	Tukey Testi
İlk Yardım Bilgisi	Öğretmenler (1)	92	2,73	,48	1,43	p=,240	Önemsiz
	Satış Elemanları (2)	74	2,70	,65			
	Yöneticiler (3)	24	2,50	,88			

Araştırmaya katılan grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” alt testinden aldıkları sonuçlara bakıldığında tek yönlü varyans analizi sonucunda elde edilen F değeri (1,43) olup gruplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı bulunmuştur (p= ,240. Bu sonuç grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında “İlk Yardım Bilgisi Dersi Olmalı mı” konusundaki görüşlerinde anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır.

Tablo 18- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü Satış Psikolojisi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
1. Psikoloji’de Temel Kavramlar	Öğretmenler (1)	2	2,2	12	13,0	78	84,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	16	8,4	166	87,4	190	100,0
2. Müşteri Psikolojisi	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	92	100	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	4	2,1	180	94,7	190	100,0
3. Zihinsel Rahatlama	Öğretmenler (1)	6	6,5	12	13,0	74	80,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	2	8,3	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	14	7,4	164	86,3	190	100,0
4. Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)	Öğretmenler (1)	16	17,4	18	19,6	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	4	16,7	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	24	12,6	146	76,8	190	100,0
5. Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi	Öğretmenler (1)	-	-	6	6,5	86	93,5	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	12	6,3	170	89,5	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Katılmıyorum, %13,0’ının Kısmen Katılıyorum ve %84,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Katılmıyorum, %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2’sinin Katılmıyorum, %8,4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %87,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Katılmıyorum, %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %2,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6,5’inin Katılmıyorum, %13,0’ının Kısmen Katılıyorum ve %80,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden

çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Katılmıyorum, %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %91,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6,3’ünün Katılmıyorum, %7,4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %86,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17,4’ünün Katılmıyorum, %19,6’sının Kısmen Katılıyorum ve %63,0’ının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Katılmıyorum, %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %83,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10,5’inin Katılmıyorum, %12,6’sının Kısmen Katılıyorum ve %76,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6,5’inin Kısmen Katılıyorum ve %93,5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5,4’ünün Katılmıyorum, %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %16,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %66,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2’sinin Katılmıyorum, %6,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %89,5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 19 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Psikoloji’de Temel Kavramlar	1,00	3,00	2,83	,47
Müşteri Psikolojisi	1,00	3,00	2,91	,37
Zihinsel Rahatlama	1,00	3,00	2,80	,53
Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)	1,00	3,00	2,66	,66
Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi	1,00	3,00	2,85	,45

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Ürün Satış Elemanları” ve “Kozmetik Firma Direktörleri’nden oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,83, standart sapma ,47 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Psikoloji’de Temel Kavramlar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Ürün Satış Elemanları” ve “Kozmetik Firma Direktörleri’nden oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,37 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Müşteri Psikolojisi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Ürün Satış Elemanları” ve “Kozmetik Firma Direktörleri’nden oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,80, standart sapma ,53 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Zihinsel Rahatlama” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Ürün Satış Elemanları” ve “Kozmetik Firma Direktörleri”nden oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,66, standart sapma ,66 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Boş Zamanlarını Değerlendirme (Rekreasyon)” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Ürün Satış Elemanları” ve “Kozmetik Firma Direktörleri”nden oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,85, standart sapma ,45 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Satış Psikolojisi Dersinde “Kozmetik Ürünlerin İnsan Psikolojisi Üzerindeki Etkisi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 20- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Mesleki İmaj Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular	Kişisel ve Mesleki Sağlık	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	8,2	22	91,8	24	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	4	2,1	186	97,9	190	100,0
Fiziki Duruş	Öğretmenler (1)	2	2,2	6	6,5	84	91,3	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	6	3,2	182	95,7	190	100,0
Kişilik	Öğretmenler (1)	-	-	6	6,5	86	93,5	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	6	3,2	184	96,8	190	100,0
Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,2	-	-	22	91,8	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	2	1,1	186	97,8	190	100,0
Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	-	-	24	100	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	4	2,1	186	97,9	190	100,0
Profesyonel Etik	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	92	100	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	4	16,7	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	4	2,1	186	97,9	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %97,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Katılmıyorum, %6,5’inin Kısmen Katılıyorum ve %91,3’ünün

Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’inin Katılmıyorum, %3,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6,5’inin Kısmen Katılıyorum ve %93,5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %96,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının

(2), Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,2’sinin Katılmıyorum ve %91,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’inin Katılmıyorum, %1,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) tamamının (%100)’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %97,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) tamamının (%100) Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %83,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Yöneticilerin (3), Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %97,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 20’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 21 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Kişisel ve Mesleki Sağlık	1,00	3,00	2,97	,14
Fiziki Duruş	1,00	3,00	2,94	,26
Kişilik	1,00	3,00	2,96	,17
Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları	1,00	3,00	2,96	,22
Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri	1,00	3,00	2,97	,14
Profesyonel Etik	1,00	3,00	2,95	,28

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,97, standart sapma ,14 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişisel ve Mesleki Sağlık” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,94, standart sapma ,26 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Fiziki Duruş” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,96, standart sapma ,17 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Kişilik” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en

yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,96, standart sapma ,22 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Müşteri ile Etkili İletişim Unsurları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,97, standart sapma ,14 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Meslekte Profesyonel İnsan İlişkileri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,87, standart sapma ,28 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Mesleki İmaj Dersinde “Profesyonel Etik” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 22- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Koz. Ür. Kimyası	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	6	25,0	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	4	2,1	180	94,7	190	100,0
Koz. Ür. Bulunan Aktif Maddeler	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	6	25,0	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	2	1,1	182	95,8	190	100,0
Koz. Ür. Sınıflandırılması	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	4	16,7	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	8	4,2	180	94,7	190	100,0
Koz. Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi	Öğretmenler (1)	8	8,7	22	23,9	62	67,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	2	8,3	14	58,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	24	12,6	150	78,9	190	100,0
Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	2	1,1	182	95,8	190	100,0
Koz. Yapısına Giren Mad. Kullanım Amaçları	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	6	3,2	180	94,7	190	100,0

Tablo 22- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Koz. Yap. Giren Mad. INCI, CTFA, Jenerik'e Göre İsimlendirilmesi	Öğretmenler (1)	4	4,3	18	19,6	70	76,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	10	5,3	20	10,5	160	84,2	190	100,0
Koz. Ürnlere Yapılan Testler	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	4	16,7	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	8	4,2	180	94,7	190	100,0
Koz. Ür. Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	4	2,1	184	96,8	190	100,0
Koz. Ürünlerin. Ambalajlanması	Öğretmenler (1)	-	-	10	10,9	82	89,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	-	-	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	10	5,3	176	92,6	190	100,0
Koz. Ür. Yasal Düzenlemeler	Öğretmenler (1)	-	-	10	10,9	82	89,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	12	6,3	174	91,6	190	100,0
Cilt Bakım Kozmetikleri	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	-	-	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	-	-	182	95,8	190	100,0

Tablo 22- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Saç Bakım Kozmetikleri	Öğretmenler (1)	2	2,2	-	-	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	-	-	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	-	-	182	95,8	190	100,0
Saç Deri Bakım Kozmetikleri	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	92	100	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	-	-	182	95,8	190	100,0
Vücut Bakım Ürünleri	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	8	4,2	2	1,1	180	94,7	190	100,0
Ağız Bakım Ürünleri	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	-	-	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	2	1,1	182	95,7	190	100,0
Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	4	2,1	180	94,7	190	100,0
Parfümler	Öğretmenler (1)	-	-	4	4,3	88	95,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	6	3,2	180	94,7	190	100,0

Tablo 22- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Kozmetik Ürün Uygulamaları	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	-	-	74	100	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	2	1,1	4	2,1	184	96,8	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %2,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; tüm grupların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3), %25’inin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %1,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %95,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %16,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’inin Katılmıyorum, %4,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8,7’sinin Katılmıyorum, %23,9’u Kısmen Katılıyorum ve %67,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33,3’ünün Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %58,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %8,4’ünün Katılmıyorum, %12,6’sı Kısmen Katılıyorum ve %78.9’u Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %1,1’i Kısmen Katılıyorum ve %95,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’i Katılmıyorum, %3,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Katılmıyorum, %19,6’sı Kısmen Katılıyorum ve %76,1’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 18’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inini Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin

Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %5,3’ünün Katılmıyorum, %10,5’inin Kısmen Katılıyorum ve %84,2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %16,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’i Katılmıyorum, %4,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’i Katılmıyorum, %2,1’, Kısmen Katılıyorum ve %96,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10,9’u Kısmen Katılıyorum ve %89,1’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo.22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %83,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’i Katılmıyorum, %5,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve

%92,6'sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10,9'u Kısmen Katılıyorum ve %89,1'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7'sinin Katılmıyorum, %8,3'ünün Kısmen Katılıyorum ve %75'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1'inin Katılmıyorum, %6,3'ünün Kısmen Katılıyorum ve

%91,6'sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2'sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25'inini Katılmıyorum, %75'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2'sinin Katılmıyorum, %95,8'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

13- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Katılmıyorum, %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inini Katılmıyorum, %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2’sinin Katılmıyorum, %95,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

14- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22 de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33,3’ünün Katılmıyorum, %’66,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2’sinin Katılmıyorum, %95,8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

15- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca

göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33,3’ünün Katılmıyorum, %66,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %4,2’sinin Katılmıyorum, %1,1’i Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

16- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %1,1’inin Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

17- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri

Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inini Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %2,1’i Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

18- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %95,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,1’i Katılmıyorum, %3,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %94,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

19- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3’ünün Katılmıyorum, %8,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83,4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %1,1’inin Katılmıyorum, %2,1’i Kısmen Katılıyorum ve %96,8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 22’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 23 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Kozmetik Ürünlerin Kimyası	1,00	3,00	2,91	,37
Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler	1,00	3,00	2,92	,36
Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması	1,00	3,00	2,93	,28
Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi	1,00	3,00	2,70	,61
Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları	1,00	3,00	2,92	,36
Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları	1,00	3,00	2,92	,33
Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi	1,00	3,00	2,78	,52
Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler	1,00	3,00	2,93	,28
Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar	1,00	3,00	2,95	,24

Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması	1,00	3,00	2,90	,35
Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler	1,00	3,00	2,89	,37
Cilt Bakım Kozmetikleri	1,00	3,00	2,91	,40
Saç Bakım Kozmetikleri	1,00	3,00	2,91	,40
Saç Deri Bakım Kozmetikleri	1,00	3,00	2,91	,40

Tablo 23 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımının Devamı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Vücut Bakım Ürünleri	1,00	3,00	2,90	,41
Ağız Bakım Ürünleri	1,00	3,00	2,92	,36
Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri	1,00	3,00	2,91	,37
Parfümler	1,00	3,00	2,92	,33
Kozmetik Ürün Uygulamaları	1,00	3,00	2,95	,24

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,37 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde

“Kozmetik Ürünlerin Kimyası” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,36 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Bulunan Aktif Maddeler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,93, standart sapma ,28 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Sınıflandırılması” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel Gelişimi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,70, standart sapma ,61 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Kavramının Uygarlıklara Göre Tarihsel

Gelişimi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,36 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik - Kozmesötiklerin Genel Kullanım Amaçları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,33 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin Kullanım Amaçları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,78, standart sapma ,52 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim

Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetiklerin Yapısına Giren Maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e Göre İsimlendirilmesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,93, standart sapma ,28 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlere Yapılan Testler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,95, standart sapma ,24 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Yol Açtığı İstenmeyen Durumlar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,90, standart sapma ,35 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler

Dersinde “Kozmetik Ürünlerin Ambalajlanması” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,89 , standart sapma ,37 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürünlerde Yasal Düzenlemeler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,40 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Cilt Bakım Kozmetikleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

13- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,40 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Bakım Kozmetikleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

14- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,40 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Saç Deri Bakım Kozmetikleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

15- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,90, standart sapma ,41 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Vücut Bakım Ürünleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

16- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,36 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Ağız Bakım Ürünleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

17- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun yer almasına

ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,37 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri belirtilebilir.

18- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,92, standart sapma ,33 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Parfümler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

19- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,95, standart sapma ,24 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Kozmetik Ürünler Dersinde “Kozmetik Ürün Uygulamaları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri bulunmuştur.

Tablo 24- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular	Öğretmenler (1)	2	2,2	10	10,9	80	86,9	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	-	-	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	12	6,3	172	90,5	190	100,0
Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri	Öğretmenler (1)	2	2,2	6	6,5	84	91,3	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	8	4,2	178	93,7	190	100,0
Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi	Öğretmenler (1)	2	2,2	4	4,3	86	93,5	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	8	4,2	178	93,7	190	100,0
Fiyatlandırma	Öğretmenler (1)	8	8,7	8	8,7	76	82,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	4	16,7	14	58,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	14	7,4	162	85,2	190	100,0
Dağıtım	Öğretmenler (1)	4	4,3	12	13,1	76	82,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	6	25,0	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	6	3,2	20	10,5	164	86,3	190	100,0
Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	92	100	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	4	16,7	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	6	3,2	184	96,8	190	100,0

Tablo 24- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular	Öğretmenler (1)	-	-	-	-	92	100	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	2	8,3	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	4	2,1	186	97,9	190	100,0
Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma	Öğretmenler (1)	-	-	2	2,2	90	97,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	2	8,3	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	6	3,2	184	96,8	190	100,0
Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme	Öğretmenler (1)	-	-	8	8,7	84	91,3	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	-	-	2	8,3	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	-	-	12	6,3	178	93,7	190	100,0
Mağazaların Satış Politikaları	Öğretmenler (1)	2	2,2	12	13,0	78	84,8	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	-	-	2	2,7	72	97,3	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	4	2,1	16	8,4	170	89,5	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Katılmıyorum, %10,9’unun Kısmen Katılıyorum ve %86,9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16,7’sinin Katılmıyorum, %83,3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24 de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3,2’sinin Katılmıyorum, %6,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %90,5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2si Katılmıyorum,

%6,5'inini Kısmen Katılıyorum ve %91,3'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7'sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,3'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8,3'ünün Katılmıyorum, %91,7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2,5'inini Katılmıyorum, %4,2'sinin Kısmen Katılıyorum ve %93,7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2,2’sinin Katılmıyorum, %4,3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %93,5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2.1’inin Katılmıyorum, %4.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %93.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %82.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2,7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %58,3’i Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4’ünün Katılmıyorum, %7.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %85.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan

Öğretmenlerin (1) %4.3'ünün Katılmıyorum, %13.1'i Kısmen Katılıyorum ve %82.6'sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7'sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.3'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3'ünün Katılmıyorum, %25'inini Kısmen Katılıyorum ve %66.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3.2'sinin Katılmıyorum, %10.5'inini Kısmen Katılıyorum ve %86.3'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %100'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde

“Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %83.3’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %96.8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %100’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun yer almasını uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97,3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2.1’i Kısmen Katılıyorum ve %97.9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve

Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7 Kısmen Katılıyorum ve %97.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3), %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %91,7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %3.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %96.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri

Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3), %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %93.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2’sinin Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %84.8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %97.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %2.1’i Katılmıyorum, %8.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %89.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 24’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 25 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Mamul	1,00	3,00	2,87	,41
Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri	1,00	3,00	2,91	,34
Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi	1,00	3,00	2,91	,34
Fiyatlandırma	1,00	3,00	2,77	,56
Dağıtım	1,00	3,00	2,83	,45
Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri	1,00	3,00	2,96	,17
Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma	1,00	3,00	2,97	,14
Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme	1,00	3,00	2,96	,17
Mağazaların Satış Politikaları	1,00	3,00	2,93	,24
Tutundurma	1,00	3,00	2,87	,39

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mamul” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,87, standart sapma ,41 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri

Dersinde “Mamul” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,34 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Pazar Bölümlendirme ve Pazarlama Sistemleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,91, standart sapma ,34 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tüketici Özellikleri ve Belirlenmesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,77, standart sapma ,56 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri

Dersinde “Fiyatlandırma” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,83, standart sapma ,45 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Dağıtım” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,96, standart sapma ,17 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İlişkilerinde İyi Bir Satış Elemanının Özellikleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,97, standart sapma ,14 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış

Teknikleri Dersinde “Müşteri ile İyi İlişkiler Kurma” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,96, standart sapma ,17 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Müşteri İtirazlarını Sonuçlandırma ve Sorunları Çözme” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,93, standart sapma ,24 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Mağazaların Satış Politikaları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,87, standart sapma ,39 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların, Pazarlama ve Satış Teknikleri Dersinde “Tutundurma” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 26- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
İşletme Çeşitleri	Öğretmenler (1)	6	6,5	18	19,6	68	73,9	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	-	-	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	18	9,5	18	9,5	154	81,0	190	100,0
Öğrenme ve Öz Yönetim	Öğretmenler (1)	6	6,5	12	13,0	74	80,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	18	9,5	14	7,4	158	83,1	190	100,0
İletişim	Öğretmenler (1)	2	2,2	4	4,3	86	93,5	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	6	3,2	172	90,5	190	100,0
Takım Çalışması	Öğretmenler (1)	2	2,2	8	8,7	82	89,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	8	4,2	170	89,5	190	100,0
Düşünme Becerileri	Öğretmenler (1)	4	4,3	8	8,7	80	87,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	10	5,3	166	87,3	190	100,0
Örgütte Çatışma ve Giderilmesi	Öğretmenler (1)	4	4,3	12	13,0	76	82,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	14	7,4	160	84,2	190	100,0

Tablo 26- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Öğrenen Örgütler	Öğretmenler (1)	8	8,7	20	21,7	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	24	12,6	146	76,9	190	100,0
Yalın Örgütler	Öğretmenler (1)	8	8,7	20	21,7	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	22	11,6	148	77,9	190	100,0
Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme	Öğretmenler (1)	4	4,3	12	13,0	76	82,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	14	7,4	162	85,2	190	100,0
Çalışma Programı Hazırlama	Öğretmenler (1)	4	4,3	6	6,5	82	89,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	6	3,2	170	89,4	190	100,0
Toplam Kalite Yönetimi	Öğretmenler (1)	4	4,3	8	8,7	80	87,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	8	10,8	-	-	66	89,2	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	8	4,2	168	88,4	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6.5’inin Katılmıyorum, %19.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %73.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’ Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, ve %83.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %9.5’inin Katılmıyorum, %9.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %81’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6.5’inin Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum

ve %80.4'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8' Katılmıyorum, %89.2'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7'sinin Katılmıyorum, %8.3'ünün Kısmen Katılıyorum ve %75'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %9.5'inin Katılmıyorum, %7.4'ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.1'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2'sinin Katılmıyorum, %4.3'ünün Kısmen Katılıyorum ve %93.5'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu

verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’ Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Katılmıyorum, %3.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %90.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2’sinin Katılmıyorum, %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %89.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’ Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Katılmıyorum, %4.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %89.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %87’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’ Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap

verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4’ünün Katılmıyorum, %5.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %87.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %82.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’ Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %8.4’ünün Katılmıyorum, %7.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %84.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %21.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’inin Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış

Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10.5’inin Katılmıyorum, %12.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %76.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %21.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’inin Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış

Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10.5’inin Katılmıyorum, %11.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %77.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %82.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’inin Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4’ünün Katılmıyorum, %7.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %85.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %6.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’inin Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4’ünün Katılmıyorum, %3.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %89.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %87’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %10.8’inin Katılmıyorum, %89.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan

Yöneticilerin (3) %8.3'ünün Katılmıyorum, %91.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4'ünün Katılmıyorum, %4.2'sinin Kısmen Katılıyorum ve %88.4'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 26'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 27 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
İşletme Çeşitleri	1,00	3,00	2,71	,62
Öğrenme ve Öz Yönetim	1,00	3,00	2,73	,62
İletişim	1,00	3,00	2,84	,51
Takım Çalışması	1,00	3,00	2,83	,51
Düşünme Becerileri	1,00	3,00	2,80	,55
Örgütte Çatışma ve Giderilmesi	1,00	3,00	2,75	,59
Öğrenen Örgütler	1,00	3,00	2,66	,66
Yalın Örgütler	1,00	3,00	2,67	,65

Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme	1,00	3,00	2,77	,56
Çalışma Programı Hazırlama	1,00	3,00	2,82	,54
Toplam Kalite Yönetimi	1,00	3,00	2,81	,55

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,71, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İşletme Çeşitleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,73, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenme ve Öz Yönetim” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek

değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,84, standart sapma ,51 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “İletişim” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,83, standart sapma ,51 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Takım Çalışması” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,80, standart sapma ,55 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Düşünme Becerileri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,75, standart sapma ,59 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan

ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Örgütte Çatışma ve Giderilmesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,66, standart sapma ,66 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Öğrenen Örgütler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,67, standart sapma ,65 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Yalın Örgütler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,77, standart sapma ,56 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan

Kaynakları Yönetimi Dersinde “Başarılı ve Uygulanabilir İş Fikri Belirleme” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,82, standart sapma ,54 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Çalışma Programı Hazırlama” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,81, standart sapma ,55 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, İnsan Kaynakları Yönetimi Dersinde “Toplam Kalite Yönetimi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 28- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular									
İş Hukuku	Öğretmenler (1)	6	6,5	12	13,0	74	80,5	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	16	8,4	162	85,3	190	100,0
İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar	Öğretmenler (1)	4	4,3	12	13,0	76	82,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	-	-	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	14	7,4	164	86,3	190	100,0
Hijyen	Öğretmenler (1)	2	2,2	6	6,5	84	91,3	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	-	-	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	12	6,3	8	4,2	170	89,5	190	100,0
Meslek Hastalıkları	Öğretmenler (1)	2	2,2	6	6,5	84	91,3	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	10	5,3	10	5,3	170	89,5	190	100,0
Kaza ve Yaralanma	Öğretmenler (1)	4	4,3	8	8,7	80	87,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	10	5,3	10	5,3	170	89,5	190	100,0
Yangın	Öğretmenler (1)	10	10,9	16	17,4	66	71,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	18	9,5	20	10,5	152	80,0	190	100,0

Tablo 28- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Sektörel Çevre Sorunları	Öğretmenler (1)	10	10,9	12	13,0	70	76,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	-	-	20	83,3	24	100,0
	Tüm Gruplar	18	9,5	14	7,4	158	83,1	190	100,0
Hava Kirliliği	Öğretmenler (1)	6	6,5	26	28,3	60	65,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	14	7,4	32	16,8	144	75,8	190	100,0
Su Kirliliği	Öğretmenler (1)	8	8,7	24	26,1	60	65,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	30	15,8	144	75,8	190	100,0
Toprak Kirliliği	Öğretmenler (1)	8	8,7	26	28,3	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	32	16,8	142	74,7	190	100,0
Gürültü Kirliliği	Öğretmenler (1)	8	8,7	24	26,1	60	65,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	16	8,4	30	15,8	144	75,8	190	100,0
Enerji	Öğretmenler (1)	10	10,9	24	26,1	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	4	5,4	2	2,7	68	91,9	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	4	16,7	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	30	15,8	140	73,7	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6.5’inin Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %80.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Katılmıyorum, %8.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %85.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %82.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün katılmıyorum, %2.7’sinin kısmen Katılıyorum ve %’91.9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %83.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Katılmıyorum, %7.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %86.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2’sinin Katılmıyorum, %6.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %91.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %6.3’ünün Katılmıyorum, %4.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %89.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.2’sinin Katılmıyorum, %6.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %91.3’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %5.3’ünün Katılmıyorum, %5.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %89.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %4.3’ünün Katılmıyorum, %8.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %87’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve

%91.9'unun Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3'ünün Katılmıyorum,%91.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %5.3'ünün Katılmıyorum, %5.3'ünün Kısmen Katılıyorum ve %89.5'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10.5'inin Katılmıyorum, %17.4'ünün Kısmen Katılıyorum ve %71.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4'ünün Katılmıyorum, %2.7'sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28'de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %9.5’inin Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %80’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10.9’unun Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %76.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %83.3’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %9.5’inin Katılmıyorum, %7.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %6.5’inin Katılmıyorum, %28.3 Kısmen Katılıyorum ve %65.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden

çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %7.4’ünün Katılmıyorum, %16.8’ Kısım Katılıyorum ve %75.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %26.1’inin Kısım Katılıyorum ve %65.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısım Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısım Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %8.4’ünün Katılmıyorum, %15.8’ Kısım Katılıyorum ve %75.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %28.3’ünün Kısım Katılıyorum ve %63’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısım Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısım Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %8.4’ünün Katılmıyorum, %16.8’ Kısım Katılıyorum ve %74.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca

göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %26.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %65.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sininsinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %8.4’ünün Katılmıyorum, %15.8’ Kısmen Katılıyorum ve %75.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10.9’unun Katılmıyorum, %26.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %63’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %5.4’ünün Katılmıyorum, %2.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %91.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10.5’inin Katılmıyorum, %15.8’inin Kısmen Katılıyorum ve %73.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 28’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 29 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
İş Hukuku	1,00	3,00	2,78	,54
İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar	1,00	3,00	2,80	,53
Hijyen	1,00	3,00	2,83	,51
Meslek Hastalıkları	1,00	3,00	2,84	,48
Kaza ve Yaralanma	1,00	3,00	2,84	,48
Yangın	1,00	3,00	2,70	,63
Sektörel Çevre Sorunları	1,00	3,00	2,73	,62
Hava Kirliliği	1,00	3,00	2,68	,60
Su Kirliliği	1,00	3,00	2,67	,62
Toprak Kirliliği	1,00	3,00	2,66	,62
Gürültü Kirliliği	1,00	3,00	2,67	,62
Enerji	1,00	3,00	2,63	,66

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,78, standart sapma ,54 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İş Hukuku” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,80, standart sapma ,53 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “İşyeri Güvenliği ve Tehdit Edici Unsurlar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,83, standart sapma ,51 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hijyen” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek

değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,84, standart sapma 48 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Meslek Hastalıkları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,84, standart sapma ,48 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Kaza ve Yaralanma” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,70, standart sapma ,63 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Yangın” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel Çevre Sorunları” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,73, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Sektörel

Çevre Sorunları” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,68, standart sapma ,60 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Hava Kirliliği” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,67, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Su Kirliliği” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,66, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Toprak Kirliliği” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,67, standart sapma ,62 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Gürültü Kirliliği” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,63, standart sapma ,66 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Sosyal Güvenlik Dersinde “Enerji” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 30- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşleri

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılmıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Muhasebe	Öğretmenler (1)	8	8,7	16	17,4	68	73,9	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	4	5,4	60	81,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	22	11,6	148	77,9	190	100,0
Faturalar	Öğretmenler (1)	8	8,7	14	15,2	70	76,1	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	4	5,4	60	81,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	20	10,5	20	10,5	150	79,0	190	100,0
Satış Fişleri	Öğretmenler (1)	10	10,9	16	17,4	66	71,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	4	5,4	60	81,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	22	11,6	20	10,5	150	77,9	190	100,0
Gider Pusulası	Öğretmenler (1)	10	10,9	14	15,2	68	73,9	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	4	5,4	60	81,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	4	16,7	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	22	11,6	22	11,6	146	76,8	190	100,0
Serbest Meslek Makbuzu	Öğretmenler (1)	16	17,4	16	17,4	60	65,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	4	5,4	60	81,1	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	4	16,7	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	28	14,7	24	12,6	138	72,6	190	100,0
İrsaliye	Öğretmenler (1)	18	19,6	12	13,0	62	67,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	2	8,3	20	83,4	24	100,0
	Tüm Gruplar	30	15,8	20	10,5	140	73,7	190	100,0

Tablo 30- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konular	Öğretmenler (1)	16	17,4	10	10,9	66	71,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	2	8,3	-	-	22	91,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	28	14,7	16	8,4	146	76,9	190	100,0
İşletme Defteri	Öğretmenler (1)	14	15,2	14	15,2	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	28	14,7	22	11,6	140	73,7	190	100,0
Kasa Defteri	Öğretmenler (1)	16	17,4	12	13,0	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	32	16,8	20	10,5	138	72,6	190	100,0
Yevmiye (Günlük) Defteri	Öğretmenler (1)	12	13,0	16	17,4	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	28	14,7	24	12,6	138	72,7	190	100,0
Defter-i Kebir (Büyük defter)	Öğretmenler (1)	18	19,6	12	13,0	62	67,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	34	17,9	20	10,5	136	71,6	190	100,0
İşletme Hesabı Özeti	Öğretmenler (1)	16	17,4	10	10,9	66	71,7	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	32	16,8	18	9,5	140	73,7	190	100,0

Tablo 30- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Mizanlar	Öğretmenler (1)	16	17,4	12	13,0	64	69,6	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	6	25,0	2	8,3	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	32	16,8	20	10,5	138	72,6	190	100,0
Gelir Tablosu	Öğretmenler (1)	12	13,0	12	13,0	68	67,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	26	13,7	20	10,5	144	75,8	190	100,0
Bilançolar	Öğretmenler (1)	16	17,4	14	15,2	62	67,4	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	32	16,8	22	11,6	138	72,6	190	100,0
Vergide Geçen Kavramlar	Öğretmenler (1)	20	21,7	12	13,0	60	65,2	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	4	16,7	2	8,3	18	75,0	24	100,0
	Tüm Gruplar	34	17,9	20	10,5	136	71,6	190	100,0
Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi	Öğretmenler (1)	16	17,4	18	19,6	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	34	17,9	24	12,6	132	69,5	190	100,0
Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi	Öğretmenler (1)	16	17,4	18	19,6	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	34	17,9	24	12,6	132	69,5	190	100,0

Tablo 30- Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Devamı

Görüşü		Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		TOPLAM	
		N	%	N	%	N	%	N	%
Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi	Öğretmenler (1)	16	17,4	18	19,6	58	63,0	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	34	17,9	24	12,6	132	69,5	190	100,0
Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler	Öğretmenler (1)	18	19,6	18	19,6	56	60,9	92	100,0
	Satış Elemanları (2)	10	13,5	6	8,1	58	78,4	74	100,0
	Yöneticiler (3)	8	33,3	-	-	16	66,7	24	100,0
	Tüm Gruplar	36	18,9	24	12,6	130	68,5	190	100,0

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %2.7’sinin Katılmıyorum, %17.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %73.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %5.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %81.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10.5’inin Katılmıyorum, %11.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %77.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %8.7’sinin Katılmıyorum, %15.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %76.1’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %5.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %81.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %10.5’inin Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %79’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10.9’unun Katılmıyorum, %17.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %71.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %5.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %81.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %11.6’sının Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %77.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %10.9’unun Katılmıyorum, %15.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %73.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %5.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %81.1’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %11.6’sının Katılmıyorum, %11.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %76.8’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %17.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %65.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %5.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %81.1’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %16.7’sinin Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %14.7’sinin Katılmıyorum, %12.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %72.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %19.6’sının Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %67.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %83.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %15.8’ Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %73.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %10.9’unun Kısmen Katılıyorum ve %71.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %8.3’ünün Katılmıyorum, %91.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %14.7’sinin Katılmıyorum, %8.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %76.9’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %15.2’sinin Katılmıyorum, %15.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %14.7’sinin Katılmıyorum, %11.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %73.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden

çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %16.8’ Katılmıyorum, %10.5 Kısmen Katılıyorum ve %72.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %13’ünün Katılmıyorum, %17.4’ünün Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %14.7’sinin Katılmıyorum, %12.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %72.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %19.6’sının Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %67.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin

Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %17.9’unun Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %71.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %10.9’unun Kısmen Katılıyorum ve %71.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %16.8’ Katılmıyorum, %9.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %73.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

13- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %69.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %25’inin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %16.8’ Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %72.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre;

Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

14- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %13’ünün Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %67.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %13.7’sinin Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %75.8’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

15- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %15.2’sinin Kısmen Katılıyorum ve %67.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %16.8’ Katılmıyorum, %11.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %72.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

16- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %21.7’sinin Katılmıyorum, %13’ünün Kısmen Katılıyorum ve %65.2’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %16.7’sinin Katılmıyorum, %8.3’ünün Kısmen Katılıyorum ve %75’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %17.9’unun Katılmıyorum, %10.5’inin Kısmen Katılıyorum ve %71.6’sının Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

17- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %19.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %63’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33.3’ünün Katılmıyorum, %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %17.9’unun Katılmıyorum, %12.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %69.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

18- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.4’ünün Katılmıyorum, %19.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %63’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir.

Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5’inin Katılmıyorum, %8.1’inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4’ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33.3’ünün Katılmıyorum, %66.7’sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %17.9’unun Katılmıyorum, %12.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %69.5’inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30’da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

19- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %17.6’sının Katılmıyorum, %19.6’sının Kısmen Katılıyorum ve %63’sinin Katılıyorum şeklinde cevap

verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5'inin Katılmıyorum, %8.1'inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33.3'ünün Katılmıyorum, %66.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %17.9'unun Katılmıyorum, %12.6'sının Kısmen Katılıyorum ve %69.5'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

20- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Öğretmenlerin (1) %19.6'sının Katılmıyorum, %19.6'sının Kısmen Katılıyorum ve

%60.9'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Öğretmenlerin (1), Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Satış Elemanlarının (2) %13.5'inin Katılmıyorum, %8.1'inin Kısmen Katılıyorum ve %78.4'ünün Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Satış Elemanlarının (2), Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Yöneticilerin (3) %33.3'ünün Katılmıyorum, %66.7'sinin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Yöneticilerin (3), Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusuna ilişkin olarak araştırmaya katılan Tüm Grupların %18.9'unun Katılmıyorum, %12.6'sının Kısmen Katılıyorum ve %68.5'inin Katılıyorum şeklinde cevap verdikleri Tablo 30'da gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; Katılımcıların, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 31 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde Yer Alması Düşünülen Konulara İlişkin Görüşlerinin Aritmetik Ortalamalarının Dağılımı

BOYUTLAR	En Düşük Değer	En Yüksek Değer	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma
Muhasebe	1,00	3,00	2,67	,65
Faturalar	1,00	3,00	2,68	,65
Satış Fişleri	1,00	3,00	2,66	,67
Gider Pusulası	1,00	3,00	2,65	,67
Serbest Meslek Makbuzu	1,00	3,00	2,57	,73
İrsaliye	1,00	3,00	2,57	,75
Çek / Senet	1,00	3,00	2,62	,72
İşletme Defteri	1,00	3,00	2,58	,73
Kasa Defteri	1,00	3,00	2,55	,76
Yevmiye (Günlük) Defteri	1,00	3,00	2,57	,73
Defter-i Kebir (Büyük defter)	1,00	3,00	2,53	,78
İşletme Hesabı Özeti	1,00	3,00	2,56	,76
Mizanlar	1,00	3,00	2,55	,76
Gelir Tablosu	1,00	3,00	2,62	,71
Bilançolar	1,00	3,00	2,56	,75
Vergide Geçen Kavramlar	1,00	3,00	2,53	,78

Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi	1,00	3,00	2,51	,78
Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi	1,00	3,00	2,51	,78
Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi	1,00	3,00	2,51	,78
Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler	1,00	3,00	2,49	,79

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,67, standart sapma ,65 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Muhasebe” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

2- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,68, standart sapma ,65 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Faturalar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

3- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,66, standart sapma ,67 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan

sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Satış Fişleri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

4- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,65, standart sapma ,67 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gider Pusulası” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

5- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,57, standart sapma ,73 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Serbest Meslek Makbuzu” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,57, standart sapma ,75 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İrsaliye” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,62, standart sapma ,72 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Çek / Senet” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,58, standart sapma ,73 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Defteri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

9- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,55, standart sapma ,76 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kasa Defteri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

10- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,57, standart sapma ,73

bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Yevmiye (Günlük) Defteri” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

11- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,53, standart sapma ,78 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Defter-i Kebir (Büyük defter)” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

12- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,56, standart sapma ,76 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “İşletme Hesabı Özeti” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

13- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,55, standart sapma ,76 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim

Programı, Muhasebe Dersinde “Mizanlar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

14- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,62, standart sapma ,63 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Tablosu” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

15- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,56, standart sapma ,75 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Bilançolar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

16- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,53, standart sapma ,78 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Vergide Geçen Kavramlar” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

17- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,51, standart sapma ,78 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Gelir Vergisi ve Gelir Vergisi Beyannamesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

18- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,51, standart sapma ,78 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

19- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,51, standart sapma ,78 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Katma Değer Vergisi ve Katma Değer Vergisi Beyannamesi” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

20- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusunun yer almasına ilişkin araştırmaya

katılan “Öğretmenler”, “Satış Elemanları” ve “Yöneticiler”den oluşan grupların vermiş oldukları cevaplar doğrultusunda en düşük değer (1) (Katılmıyorum), en yüksek değer (3) (Katılıyorum) olup, aritmetik ortalama 2,49, standart sapma ,79 bulunmuştur. Bu verilerden çıkan sonuca göre; ankete katılan ilgili grupların Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı, Muhasebe Dersinde “Stopajlar ve Muhtasar Beyannameler” konusunun ders içeriğinde yer almasını çoğunlukla uygun gördükleri söylenebilir.

Tablo 32 - Anket Gruplarının Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programına “Eklemek İstedığınız Dersler Var mı?” şeklindeki açık uçlu soruya İlişkin Görüşleri

Eklemek İstedığınız Ders Var mı?	N	%
Evet	46	24,2
Hayır	144	75,8
TOPLAM	190	100

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programına “Eklemek İstedığınız Dersler Var mı?” şeklindeki açık uçlu soruya İlişkin olarak araştırmaya katılan grupların %75,8’inin Hayır, %24,2’sinin Evet şeklinde cevap verdikleri Tablo 32’de gözlenmektedir. Bu verilerden çıkan sonuca göre; katılımcıların çoğunluğunun eklemek istedikleri ders bulunmadığı söylenebilir. Evet cevabını veren katılımcıların eklenilmesini istediği dersler tablosu **EK IV** de verilmiştir.

BÖLÜM IV

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu araştırmada elde edilen bulgulara dayanılarak Kozmetik sektöründe Kozmetik Ürün Satışı alanında satış elemanı olarak çalışan meslek elemanlarına yönelik eğitim programı içeriğine ilişkin konu ve alt başlıkları aşağıda sunulmuştur.

SONUÇLAR

Bulgular sonucu elde edilen sonuçlar aşağıda verilmiştir;

- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programına **ihtiyaç var mıdır** sorusuna, araştırmaya katılan örneklem grubunun **%95,8'i** Evet diyerek uygun bulmuşlardır.
- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının **Sertifika düzeyinde** olmasını, araştırmaya katılan örneklem grubunun **%67,4'ü** Evet diyerek uygun bulmuşlardır.
- Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik ürün satış elemanı **eğitim programı var mıdır** sorusuna **%82.1 Hayır** cevabını vermiştir.
- Halen çalışmakta olan Kozmetik ürün satış elemanlarının **bilgi ve becerileri sizce yeterli midir** sorusuna **%82.1 Hayır** cevabını vermiştir.
- Satış Psikolojisi konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.
- Mesleki İmaj konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.

- Kozmetik Ürünler konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.
- Pazarlama ve Satış Teknikleri konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.
- İnsan Kaynakları Yönetimi konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.
- Muhasebe konusunda örneklem grubu bütün konu alt başlıklarının olmasını istemiştir.
- İlk yardım bilgisi dersinin programda olması istenmiştir.
- Açık uçlu sorulardan alınan görüşler çerçevesinde **Kimya, Anatomi, Mesleki Yabancı Dil, Saç Bakımı, Cilt Bakımı ve Diksiyon** derslerinin de söz konusu program içinde yer alması düşünülebilir.
- Örneklem grubu anket haricinde ders içerikleriyle ilgili ekleyecek başka konular olup olmadığını belirttikleri açık uçlu soruda; tüm katılımcılar **Hayır** cevabını vermiştir.
- Örneklem grubunun içeriğin belirlenmesi amacıyla oluşturulan ankete verdikleri cevaplar sonucunda, ankette yer alan **8 konu başlığı aynen kabul görmüştür.**

ÖNERİLER

- Kozmetik ürün satış elemanı eğitim programı, sertifika programı olarak açılmalıdır,
- Kozmetik ürün satış elemanı çalıştıran işletmeler bu eğitim programını desteklemeli ve eğitimini tamamlamış kişileri işletmelerinde istihdam etmelidirler,
- Mevcut işletmelerde çalışmakta olan kozmetik ürün satış elemanlarının bu eğitim programı ile eğitime tabi tutularak bilgi ve becerileri geliştirilmelidir,
- Tüm özel eğitim kuruluşları ihtiyaca yönelik eleman yetiştirmede Sertifika eğitim programları düzenlemelidirler ve bu programlar önerilen eğitim programının içeriği ile uyumlu olmalıdır,
- İlk yardım dersinin konuları Sağlık Bakanlığı İlk Yardım Yönetmeliğine (Resmi Gazete : Tarih: 22.05.2002 Sayı: 24762) göre belirlenmiş olup, **EK III** deki önerilen ders içeriklerinde belirtilmiştir.
- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının içeriği için önerilen konu ve konu alt başlıkları **EK III** 'de belirtilmiştir.

KAYNAKÇA

- ACNIELSEN. (2005). **Türkiye’de Kozmetik Sektörünün Durumu**. İstanbul: Araştırma Hizmetleri A.Ş.
- ALKAN, Cevat, H. DOĞAN, İ. SEZGİN. (1994). **Mesleki ve Teknik Eğitimin Esasları: Kavramlar, Gelişmeler, Uygulamalar, Yönelmeler**. Ankara: G.Ü. İletişim Fakültesi Basımevi.
- ALPMEN, B. G. (1998). **Hekimler Birliği Vakfı Türkiye Klinikleri Kozmetoloji Dergisi**, İstanbul: Hekimler Birliği Vakfı.
- ALPMEN, BAYRAKTAR, Gülsen. (1978). **Kozmetik Preperatlar**. İstanbul.
- ALTINTAŞ, Hasret (2005). **Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Öğretmenlik Programında Yer Alan Cilt Bakım Kozmetikleri ve Bakım Teknikleri I-II ve Uygulamaları Derslerinin İçeriğine İlişkin Görüşler**, Gazi Üniversitesi. (Yayınlanmamış Y.L. Tezi).
- AMATO, Yasemin Fatih (2004). **Güzel Ol, Bugün Yarın ve Daima**, Doğan Kitap, İstanbul.
- ANA BRITANNICA; (1993). C.13, İstanbul, Hürriyet Ofset
- ANDERSON, Rolph E. (2004). **Personal Selling : Achieving Customer Satisfaction And Loyalty**. Boston: Houghton Mifflin
- ARIKAN, Rauf (2000). **Araştırma Teknikleri ve Rapor Yazma**. Ankara: Gazi Kitabevi
- Auer, J. T. (1992) **Satış Teknikleri**. Çeviren: Gündüz Egemen, İstanbul: Rota.
- AYHAN, Doğan Y. (1989) **Tezgahtar Satıcılık**. (No. 37), Ankara: Devlet Bakanlığı Yay.
- BARNES, Letha. (2001). **Milady’s Master Educator Student Course Book**. United States: Milady Publishing.
- BAŞARAN, İbrahim Ethem. (1982). **Eğitim Psikolojisi**, Ankara: Emel Matbaacılık.
- BİNBAŞIOĞLU, Cavit. (1988). **Eğitime Giriş**. Ankara: Binbaşioğlu Yayınevi.
- BİNBAŞIOĞLU, Cavit. (1995). **Eğitim Psikolojisi** (9. baskı), Ankara: Yargıcı Matbaası.
- BÜYÜK LAROUSSE (1992) C.14, Sf. 7030, İstanbul: Milliyet Ofset.
- CAN, Halil, KAVUNCUBAŞI, Ş. (2005). **Kamu ve Özel Kesimde İnsan Kaynakları Yönetimi**. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Casson, Herbert N. (2006) **Satış Sanatı ve Pazarlama**; :Yayına hazırlayan: Kadem Çalış. İstanbul: Hayat.
- ÇIRAKLIK VE MESLEKİ-TEKNİK EĞİTİM KONSEY RAPORU. (1990). **Çıraklık ve Mesleki- Teknik Eğitim Konseyi Mesleki Standartlar, Araştırma ve Program Geliştirme Raporu**. Ankara: Milli Eğitim Basımevi.

- DEMİREL, Özcan, S. SEFEROĞLU ve E.YAĞCI. (2001). **Öğretim Teknolojileri ve Materyel Geliştirme**. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- DEMİREL, Özcan. (1999). **Planlamadan Değerlendirmeye Öğretme Sanatı**. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- DEMİREL, Özcan. (2000). **Kuramdan Uygulamaya Eğitimde Program Geliştirme**. Ankara: Pegem yayıncılık.
- DEMİREL, Özcan, (2005). **Eğitimde Program Geliştirme**, (7. baskı) Ankara: Pegem A Yay.
- DOĞAN, Ergün, (1987). **Sosyoloji ve Eğitim**, Ankara: V Yayınları
- DOĞAN, Feyza Çiloğlu. (2006). **Satış elemanı gözüyle müşteri odaklı satış kavramı üzerine bir saha çalışması**. Gazi Üniversitesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- DOĞAN, Hıfzı. (1979). **Analiz ve Program Hazırlama**. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları No: 81.
- DOĞAN, Hıfzı. (1997). **Eğitimde Program ve Öğretim Tasarımı**. Ankara: Önder Matbaacılık.
- EASEY, Mike (2002). **Fashion Marketing**. Avustralya : Blackwell Publishing.
- EATON, Ann & OPENSHAW, Florence (2000). **Kozmetik Makyaj ve Manikür**, Çev. Nursel FIRAT. Ankara: Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları.
- ERTÜRK, Selahattin. (1998). **Eğitimde “Program” Geliştirme**. Ankara: Meteksan A.Ş.
- FİDAN, Nurettin, ERDEN, Münire. (1998). **Eğitime Giriş**, İstanbul: Alkım Yayınevi.
- FİDAN, Nurettin. (1996). **Okulda Öğrenme ve Öğretme**. Ankara: Alkım Yayınları.
- GEDİKOĞLU, Şevket. (1991). **Türkiye’de Yaygın Eğitimden Çağdaş Halk Eğitimine**, Ankara: Kadioğlu Matbaası.
- GERSON, Joel. (1999). **Standard Textbook for Professional Estheticians**. United States of America: Milady Thomson Learning, 435-504.
- H, C, BAŞER ve Y, YAZAN (Ed.), **Üçüncü Uluslararası Kozmetik Sempozyumu Bildiriler Kitabı**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları No. 557, 19-49.
- HEAVILIN, Shelly (Ed.). (2002). **Milady’s Illustrated Cosmetology Dictionary**. Canada: Milady Thomson Learning.
- HUTH, Harvey, J. YAHM. (1991). **The Competency-Based Curriculum for Cosmetology**., USA: Milady Publishing Company 31-32, 43, 122-124, 135, 148.
- KARAAĞAÇLI, Mustafa. (1998). *Temel İş Düzeyinde Öngörülen Mesleki Standart Boyutları*. **16. Milli Eğitim Şurası Hazırlık Dökümanı**. Ankara: M.E.B.
- KARAÇİVİ, Ceyda. (1996). **Türkiye’de Mesleki Teknik Eğitim**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

- KARASAR, Niyazi. (1985). **Bilimsel Araştırma Yöntemi**. Ankara: M.E.B.
- KIŞLALIOĞLU, Serpil. (2004). *Kozmetoloji Bilimi*. Y, Yazan (Ed.), **Kozmetik Bilimi**. İstanbul: Nobel Tıp Kitapevleri, 3-9.
- KNOWLTON, John ve S. PEARCE. (1996). **Handbook of Cosmetic Science and Technology**. s:121. U.K.
- M.E.B. (1973). **1739 Sayılı Milli Eğitim Temel Kanunu**. Ankara.
- M.E.B. (1990). **Çıraklık ve Mesleki Teknik Eğitim Konseyi: Görüşmeleri ve Kararları**. Ankara (Mayıs).
- M.E.B. (2001). **4702 Sayılı Kanun**. Ankara.
- M.E.B. (2006). *Program Geliştirme Çalışmaları*. **MEGEP Bülten** (6-7 Özel Sayı: 10) Ankara: Mesut Matbaası.
- M.E.B. Öğretmen Yetiştirme ve Eğitimi Genel Müdürlüğü. (2002). **Öğretmen Yeterlikleri**. Ankara.
- MEYDAN LAROUSSE; (1992). Büyük Lugat ve Ansiklopedi , Sabah Yayınları, Cilt 11, Sayfa 515, İstanbul
- MISIRLI, İrfan. (1998). **Türkiye’de Ulusal Meslek Standartları ve Mesleki Belgelendirme Sistemi (Turizm Sektörü Örneği)**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Doktora tezi).
- MILADY. (2000). **Milady’s Standart Textbook of Cosmetology**. United States of America: Milady Thomson Learning.
- NARDAN, Nesrin. (2005). **Türkiyede’deki Kozmetoloji Profesyonellerinin Nicelik ve Eğitim Düzeylerinin Belirlenmesi**. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- NORDMANN, Corraine. (2005). **Professional Beauty Therapy: The Official Guide to Level 3**. London: Thomson Learning.
- ÖZÇELİK, D. A. (1989). **Eğitim Programları ve Öğretim** (8), Anlara: ÖSYM Yayınları.
- ÖZÇELİK, Durmuş, A. (1988). Mesleki Yeterliğin Ölçülmesi. **Mes. ve Tek. Eğitim Semp. - 88**. Ankara: MEB, 24-25 Şubat 1988:1-36.
- ÖZDEŞ, A. Taner (2007). **Satışın 10 Altın Kuralı**. İstanbul: MEDIACAT Kapital Medya.
- ÖZTÜRK, Melek (2004) **Öğretimi Planlama, Uygulama ve Değerlendirme**, Ankara.
- PELOSI, Rosina. ve S.HONS.(2001). Cosmetics and Quality of Life -Look Good, Live Better. IFSCC Magazine. 4 (4), 291-292.
- RAYNER, Victoria. (1993). **Clinical Cosmetology**. New York.
- Resmi Gazete 07.06.2005 Tarihli 2684 Sayılı, “**Kozmetik Yönetmeliği**”. Ankara.

- Resmi Gazete 24.03.2005 Tarihli 5324 Sayılı, “**Kozmetik Kanunu**”. Ankara.
- Resmi Gazete 22.05.2002 Tarihli 24762 Sayılı “**Sağlık Bakanlığı İlk Yardım Yönetmeliği**”
Ankara.
- SELÇUKİ, K. Dilek. (2003). **Kozmetik Ürünler Rehberi**. İstanbul.
- SEZGİN, S. İlhan. (1980). **Becerili İnsan Gücünün Yetiştirilmesi Araştırması**. Ankara: M.E.B Etüt ve Programlama Dairesi Yayını, 173.
- SEZGİN, S. İlhan. (1982). *Mesleki Eğitimin Kapsam ve Gelişimi, Türkiye’de Meslek Eğitimi ve Sorunları*. Ankara: Türk Eğitim Der. Yay.
- SEZGİN, S. İlhan. (1994). **Mesleki ve Teknik Eğitimde Program Geliştirme**. Ankara.
- SEZGİN, S. İlhan. (1999). **21. Yüzyılın Eşiğinde Türk Mesleki ve Eğitim Sistemi Gelişmeler, Sorunlar ve Çözümler**. E.Y.U.S. 5. Ankara.
- SMITH, Homer B. (1992). **Satış ve pazarlık**; çeviren, Fatoş Alever. İstanbul: Rota.
- SOYSAL, Suat. (2000) **Marketlerde mükemmel hizmet ve etkili satış teknikleri**. İstanbul: Günışığı.
- SÖNMEZ, Veysel. (1999). **Program Geliştirmede Öğretmen El Kitabı**. Ankara.
- ŞENOL, A. & GÜLAY, H.; “**Kozmetiğe Giriş**”, 2002, Kocaeli.
- ŞENOL, Aysel, “**Toksikoloji ve Hijyen**”, 2002, Kocaeli.
- ŞENOL, Aysel. (2002, 3, 4). **Dünden Bugüne Kozmetik**. Türkiye Klinikleri Kozmetoloji Dergisi. Ankara: Türk Hekimler Vakfı.
- T.C SAĞLIK BAKANLIĞI. (2005). **5324 Sayılı Kozmetik Kanunu**. Ankara.
- TANSEL, A. (1999). **Türkiye’de genel eğitimle mesleki eğitimin karşılaştırması ve eğitimin işgücü piyasası açısından sonuçları**, ERF raporu 9905.
- TAŞKIN, Erdoğan. (2003). **Satış Teknikleri Eğitimi** İstanbul: Papatya.
- TEKİN, Halil. (1991). **Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme**. Ankara: Yargı Yayıncılık.
- TISK. (1997); **Türkiye’de ve Dünyada Mesleki Eğitim**, Ankara: Tisk Yayın No:168.
- TÜRK, Ercan. (1999). **Türk Eğitim Sistemi**, Ankara: Nobel Yay.
- Türkiye Klinikleri (2002;3:3) **Kozmetoloji Dergisi**. (Eylül) Ankara: Hekimler Birliği Vakfı.
- Türkiye Klinikleri, (1998: 1). **Kozmetoloji Dergisi**, Ankara: Hekimler Birliği Vakfı.
- TÜRKOĞLU, Adil (1997). **Eğitim Bilimine Giriş**, Memleket Gazetecilik ve Matbaacılık, İzmir.
- UÇAR, Ömür (2004). **Kuaförlük ve Güzellik Bilgisi Öğretmenlik Programında Yer Alan Kozmetik Ürünler I ve Kozmetik Ürünler II Derslerinin İçeriğine İlişkin Görüşler**, Gazi Üniversitesi. Ankara: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

VARIŞ, Fatma. (1996). **Eğitimde Program Geliştirme**. (6. Baskı) Ankara: Alkım Kitapçılık Yayıncılık.

YALKIN, Suat. (2002). **Mesleki Eğitim ve İstihdam Konulu Uluslar Arası Seminer**. Kızılcahamam.

YAMAMOTO, Gonca T. (2001). **Satış ve Satış Gücü Yönetimi**, İstanbul: Literatür Yayınları.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. (1996). **Kozmetik Raporu**. Ankara: D.P.T.

İnternet Adresleri:

Canadian Cosmetics Careers Association, Cosmetics Correspondence Course

<<http://www.cccacosmetics.com/cosmetics.html> (2008, Haziran 10)>

Çelebi, C.R. (2002:2:1), **Online Kozmetoloji Dergisi**,

<<http://www.dermaneturd.com/OKD.asp> (2008, Haziran 10)>

Çelebi, C.R. (2002:1:1), Kozmetoloji Dünyasına Girerken, **Online Kozmetoloji Dergisi**,

<<http://www.dermaneturd.com/OKD.asp> (2008, Haziran 10)>

DEĞER, M. (2002:2:1), Türkiye'de Yayınlanan Kozmetoloji Ve Kozmetik İçerikli Dergilerin Değerlendirilmesi, **Online Kozmetoloji Dergisi**,

<<http://www.dermaneturd.com/OKD.asp> (2008, Haziran 10)>

Tunalı, İ. (2004, Şubat 5), Türkiye'de İşgücü Piyasası ve İstihdam Araştırması - **Türkiye İş Kurumu**

<<http://www.iskur.gov.tr/mydocu/istihdamdurumraporu/İstihdam%20Durum%20Raporu.doc> (2008, Haziran 10)>

Kocaeli Meksa Mesleki Eğitim Merkezi Perakende Satış Elemanı Sertifika Programı,

(2005) <<http://www.kocaelimeksa.org/content3.asp?m1=1&m2=8&m3=1>(2007, Eylül 28)>

Kozmetik ve Tuvalet Müstahzarları Üreticileri Derneği (2007)

< http://www.ktmd.org.tr/sektorel_dis.asp (2008, Haziran 10)>

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), (2006).

< <http://www.tesk.org.tr> (2008, Haziran 10)>

Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü. **Türk Meslekler Sözlüğü**. (2004).

<<http://www.iskur.gov.tr/mydocu/sozluk.html> (2007, Eylül 28)>

PELOSI, Rosina, B. Sc. Hons, Çeviren: Ömür UÇAR, (Sayı 2, Cilt 1, Yıl: 2002). **Online Kozmetoloji Dergisi**.

<<http://www.dermaneturd.com/okd/ceviri.asp> (2008, Haziran 10)>

EKLER

EK I - Anket Formu

Sayın Katılımcı,

Bu anket, Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı içeriğinin belirlenmesi amacıyla hazırlanmıştır.

Aşağıda Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programı içeriğinin oluşturulması için gereken derslerin listesi verilmiştir. Listede konu ve alt başlıkları verilen ifadeyi okuduktan sonra, lütfen size en uygun olan seçeneği işaretleyiniz, kararsız veya bilgi sahibi olmadığınız seçeneği boş bırakınız. Ankete verilen cevapların samimi olması, veri analizi sonuçlarının güvenilir olmasını etkileyecektir. Anketle ilgili kişisel bilgileriniz gizli tutulacaktır. Yardımlarınızdan dolayı teşekkür ederiz.

Diğer tanımlar çizelgede açıklanacaktır.

Araştırmacı
Arş. Gör. Ruşen AKMAN
G.Ü. Eğitim Bilimleri Enstitüsü

BÖLÜM I KİŞİSEL BİLGİLER

1. Yaşınız:

1() 18-28 2() 29-39 3() 40-50 4() 51-61

2. Eğitim Durumunuz:

1() İlköğretim 4() Ön Lisans 7()
Doktora
2() Lise 5() Lisans
3() Sertifika 6() Yüksek Lisans

3. Mesleğiniz:

1() Branş Öğretmeni 4() Koz. Firma Satış Direktörü
2() Koz. Ürün Satış Elemanı 5() Koz. Ürün Depo Yöneticisi
3() Akademisyen

4. Çalışmakta Olduğunuz Yer:

1() Kamu (Kız Mes. Liseleri, Mesleki Eğit. Merk., Üniversite)
2() Özel (Oteller, Güzellik Merkezleri, Endüstri)
3() Kamu-Özel

5. Konu Uzmanı Olarak Meslekte kaç yıldır faaliyet göstermektedir:

1() 5 veya daha az 2() 6-10 3() 11-15 4() 16-20 5() 20 ve üzeri

BÖLÜM II
KOZMETİK ÜRÜN SATIŞ ELEMANI EĞİTİM PROGRAMINA İLİŞKİN
GÖRÜŞ VE ÖNERİLER

6- Kozmetik Ürün Satış Elemanı yetiştirme programına ihtiyaç var mı?

A () Evet B () Hayır

7- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Önlisans programı düzeyinde mi olmalı?

A () Evet B () Hayır

8- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Sertifika programı düzeyinde mi olmalı?

A () Evet B () Hayır

9- Türkiye’de Uygulanmakta olan bildiğiniz Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programları var mıdır? (Cevabınız “Hayır” ise 12. soruya geçiniz)

A () Evet B () Hayır

10- Uygulanmakta olan Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitimi Programları ders içerik açısından sizce yeterli midir?

A () Evet B () Hayır

11- Halen çalışmakta olan Konu uzmanı Kozmetik Ürün Satış Elemanlarının bilgi ve becerileri sizce yeterli midir?

A () Evet B () Hayır

BÖLÜM III
DERSLERE VE İÇERİĞİNE İLİŞKİN GÖRÜŞ VE ÖNERİLER

Aşağıdaki konular Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında olmalı mıdır?

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Dersler	Olmalı	Olmamalı	Kararsız
1- Satış Psikolojisi			
2- Mesleki İmaj			
3- Kozmetik Ürünler			
4- Pazarlama ve Satış Teknikleri			
5- İnsan Kaynakları Yönetimi			
6- Sosyal Güvenlik			
7- Muhasebe			
8- İlk Yardım Bilgisi			

13 - Eklemek istediğiniz dersler var mı? A () Evet B () Hayır

Eğer cevabınız “Evet” ise derslerin adını lütfen yazınız:

Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programında Yer Alması Düşünülen Dersler ve Konular			Katıyorum	Kısmen Katıyorum	Katılmıyorum
Satış Psikolojisi	1	Psikoloji’de temel kavramlar			
	2	Müşteri psikolojisi			
	3	Zihinsel rahatlama			
	4	Boş zamanlarını değerlendirme (rekreasyon)			
	5	Kozmetik Ürünlerin İnsan psikolojisi üzerindeki etkisi			
Mesleki İmaj	6	Kişisel ve mesleki sağlık			
	7	Fiziki duruş			
	8	Kişilik			
	9	Müşteri ile etkili iletişim unsurları			
	10	Meslekte profesyonel insan ilişkileri			
	11	Profesyonel Etik			
Kozmetik Ürünler	12	Kozmetik Ürünlerin Kimyası			
	13	Kozmetik Ürünlerde bulunan aktif maddeler			
	14	Kozmetik ürünlerin sınıflandırılması			
	15	Kozmetik kavramının uygarlıklara göre tarihsel gelişimi			
	16	Kozmetik – Kozmesötiklerin genel kullanım amaçları			
	17	Kozmetiklerin yapısına giren maddelerin kullanım amaçları			
	18	Kozmetiklerin yapısına giren maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e göre isimlendirilmesi			
	19	Kozmetik ürünlere yapılan testler			
	20	Kozmetik ürünlerin yol açtığı istenmeyen durumlar			
	21	Kozmetik ürünlerin ambalajlanması			
	22	Kozmetik ürünlerde yasal düzenlemeler			
	23	Cilt Bakım Kozmetikleri			
	24	Saç Bakım Kozmetikleri			
	25	Saç Deri Bakım Kozmetikleri			
	26	Vücut Bakım Ürünleri			
	27	Ağız Bakım Ürünleri			
	28	Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri			
	29	Parfümler			
	30	Kozmetik Ürün Uygulamaları			
Pazarlama ve Satış Teknikleri	31	Mamul			
	32	Pazar bölümlendirme ve pazarlama sistemleri			
	33	Tüketici özellikleri ve belirlenmesi			
	34	Fiyatlandırma			
	35	Dağıtım			

	36	Müşteri İlişkilerinde iyi bir satış elemanının özellikleri			
	37	Müşteri ile iyi ilişkiler kurma			
	38	Müşteri itirazlarını sonuçlandırma ve sorunları çözme			
	39	Mağazaların satış politikaları			
	40	Tutundurma			
İnsan Kaynakları Yönetimi	41	İşletme çeşitleri			
	42	Öğrenme ve öz yönetim			
	43	İletişim			
	44	Takım çalışması			
	45	Düşünme Becerileri			
	46	Örgütte Çatışma ve Giderilmesi			
	47	Öğrenen Örgütler			
	48	Yalın Örgütler			
	49	Başarılı ve Uygulanabilir iş fikri belirleme			
	50	Çalışma programı hazırlama			
	51	Toplam Kalite Yönetimi			
Sosyal Güvenlik	52	İş hukuku			
	53	İşyeri güvenliği ve tehdit edici unsurlar			
	54	Hijyen			
	55	Meslek hastalıkları			
	56	Kaza ve yaralanma			
	57	Yangın			
	58	Sektörel Çevre Sorunları			
	59	Hava Kirliliği			
	60	Su Kirliliği			
	61	Toprak Kirliliği			
	62	Gürültü Kirliliği			
	63	Enerji			
Muhasebe	64	Muhasebe			
	65	Faturalar			
	66	Satış Fişleri			
	67	Gider pusulası			
	68	Serbest meslek makbuzu			
	69	İrsaliye			
	70	Çek / Senet			
	71	İşletme defteri			
	72	Kasa defteri			
	73	Yevmiye (Günlük) defteri			
	74	Defter-i Kebir (Büyük defter)			
	75	İşletme hesabı özeti			
	76	Mizanlar			
	77	Gelir Tablosu			
	78	Bilançolar			
	79	Vergide geçen kavramlar			
	80	Gelir vergisi ve gelir vergisi beyannamesi			
	81	Kurumlar vergisi ve kurumlar vergisi beyannamesi			

	82	Katma değer vergisi ve katma değer vergisi beyannamesi			
	83	Stopajlar ve muhtasar beyannameler			
İlk Yardım	84	İlk yardım bilgisi			

14- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programıyla ilgili hazırlanan bu programdaki derslerde yer almasını istediğiniz başka konular var mı? A () Evet B () Hayır

Var ise lütfen yazınız:

EK II - Uzman Görüşü Formu

1- Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim programına sizce ihtiyaç var mı?

2- Bu program hangi düzeyde olmalıdır?

3- Bu program hangi fakülteye bağlı olmalıdır?

4- Bu programda hangi dersler yer almalıdır?

5- Bu derslerin içermesi gereken konular ne olmalıdır?

EK III - Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programının içeriği için önerilen konu ve konu alt başlıkları aşağıda belirtilmiştir;

1. Satış Psikolojisi

- 1-1. Psikoloji’de temel kavramlar
- 1-2. Müşteri psikolojisi
- 1-3. Zihinsel rahatlama
- 1-4. Boş zamanlarını değerlendirme (rekreasyon)
- 1-5. Kozmetik Ürünlerin İnsan psikolojisi üzerindeki etkisi

2. Mesleki İmaj

- 2-1. Kişisel ve mesleki sağlık
- 2-2. Fiziki duruş
- 2-3. Kişilik
- 2-4. Müşteri ile etkili iletişim unsurları
- 2-5. Meslekte profesyonel insan ilişkileri
- 2-6. Profesyonel Etik

3. Kozmetik Ürünler

- 3-1. Kozmetik Ürünlerin Kimyası
- 3-2. Kozmetik Ürünlerde bulunan aktif maddeler
- 3-3. Kozmetik ürünlerin sınıflandırılması
- 3-4. Kozmetik kavramının uygarlıklara göre tarihsel gelişimi
- 3-5. Kozmetik – Kozmesötiklerin genel kullanım amaçları
- 3-6. Kozmetiklerin yapısına giren maddelerin kullanım amaçları
- 3-7. Kozmetiklerin yapısına giren maddelerin INCI, CTFA, Jenerik’e göre isimlendirilmesi
- 3-8. Kozmetik ürünlere yapılan testler
- 3-9. Kozmetik ürünlerin yol açtığı istenmeyen durumlar
- 3-10. Kozmetik ürünlerin ambalajlanması
- 3-11. Kozmetik ürünlerde yasal düzenlemeler
- 3-12. Cilt Bakım Kozmetikleri
- 3-13. Saç Bakım Kozmetikleri
- 3-14. Saç Deri Bakım Kozmetikleri

- 3-15. Vücut Bakım Ürünleri
- 3-16. Ağız Bakım Ürünleri
- 3-17. Dekoratif Kozmetik Ürünler / Makyaj Ürünleri
- 3-18. Parfümler
- 3-19. Kozmetik Ürün Uygulamaları

4. Pazarlama ve Satış Teknikleri

- 4-1. Mamul
- 4-2. Pazar bölümlendirme ve pazarlama sistemleri
- 4-3. Tüketici özellikleri ve belirlenmesi
- 4-4. Fiyatlandırma
- 4-5. Dağıtım
- 4-6. Müşteri ilişkilerinde iyi bir satış elemanının özellikleri
- 4-7. Müşteri ile iyi ilişkiler kurma
- 4-8. Müşteri itirazlarını sonuçlandırma ve sorunları çözme
- 4-9. Mağazaların satış politikaları
- 4-10. Tutundurma

5. İnsan Kaynakları Yönetimi

- 5-1. İşletme çeşitleri
- 5-2. Öğrenme ve öz yönetim
- 5-3. İletişim
- 5-4. Takım çalışması
- 5-5. Düşünme Becerileri
- 5-6. Örgütte Çatışma ve Giderilmesi
- 5-7. Öğrenen Örgütler
- 5-8. Yalın Örgütler
- 5-9. Başarılı ve Uygulanabilir iş fikri belirleme
- 5-10. Çalışma programı hazırlama
- 5-11. Toplam Kalite Yönetimi

6. Sosyal Güvenlik

- 6-1. İş hukuku
- 6-2. İşyeri güvenliği ve tehdit edici unsurlar

- 6-3. Hijyen
- 6-4. Meslek hastalıkları
- 6-5. Kaza ve yaralanma
- 6-6. Yangın
- 6-7. Sektörel Çevre Sorunları
- 6-8. Hava Kirliliği
- 6-9. Su Kirliliği
- 6-10. Toprak Kirliliği
- 6-11. Gürültü Kirliliği
- 6-12. Enerji

7. Muhasebe

- 7-1. Muhasebe
- 7-2. Faturalar
- 7-3. Satış Fişleri
- 7-4. Gider pusulası
- 7-5. Serbest meslek makbuzu
- 7-6. İrsaliye
- 7-7. Çek / Senet
- 7-8. İşletme defteri
- 7-9. Kasa defteri
- 7-10. Yevmiye (Günlük) defteri
- 7-11. Defter-i Kebir (Büyük defter)
- 7-12. İşletme hesabı özeti
- 7-13. Mizanlar
- 7-14. Gelir Tablosu
- 7-15. Bilançolar
- 7-16. Vergide geçen kavramlar
- 7-17. Gelir vergisi ve gelir vergisi beyannamesi
- 7-18. Kurumlar vergisi ve kurumlar vergisi beyannamesi
- 7-19. Katma değer vergisi ve katma değer vergisi beyannamesi
- 7-20. Stopajlar ve muhtasar beyannameler

8. İlk Yardım

- 8-1. Genel İlk Yardım Bilgileri
- 8-2. Hasta / Yaralının Ve Olay Yerinin Değerlendirilmesi
- 8-3. Temel Yaşam Desteği
- 8-4. Kanamalarda İlk Yardım
- 8-5. Yaralanmalarda İlk Yardım
- 8-6. Yanık Donma Ve Sıcak Çarpmalarında İlk Yardım
- 8-7. Kırık, Çıkık Ve Burkulmalarda İlk Yardım
- 8-8. Bilinç Bozukluklarında İlk Yardım
- 8-9. Zehirlenmelerde İlk Yardım
- 8-10. Hayvan Isırmalarında İlk Yardım
- 8-11. Göz, Kulak Ve Buruna Yabancı Cisim Kaçmasında İlk Yardım
- 8-12. Boğulmalarda İlk Yardım
- 8-13. Hasta / Yaralı Taşıma Teknikleri

EK IV – Anket Gruplarından Kozmetik Ürün Satış Elemanı Eğitim Programına “Eklemek İstedığınız Dersler Var mı?” (Tablo 32) şeklindeki açık uçlu soruya Evet cevabını veren 46 kişinin (%24,2) program içeriğine eklenebileceğini düşündüğü dersler tablosu aşağıda belirtilmiştir;

Ders	N
Anatomi	7
Kimya	6
Mesleki İngilizce	5
Saç ve Cilt Bakımı	5
Diğer	5
Diksiyon	5
Müşteri İlişkileri Yönetimi	4
Hijyen	3
Marka Yönetimi	3
Örgütsel Psikoloji	3
Toplam (190)	46 (%24,2)