

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Gücü Eğitimi	1106435	IV	3+1	4	5
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki Ders				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Satış tekniklerini öğretmek, örnek olaylar ve uygulamalarla bir satış elemanında olması gereken nitelikleri kazandırmak.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Satış gücü kavramını öğrenir.</li> <li>2. Satış elemanlarının işe alım ve seçim süreçlerini öğrenir.</li> <li>3. Satış gücünün eğitimi ile ilgili süreci kavrar.</li> <li>4. Satış gücünü organize etmeyi bilir.</li> <li>5. Satış gücünün sahada yönlendirmeyi öğrenir.</li> <li>6. Satış gücünün etkinliğini ölçme ve analiz etme becerisi kazanır.</li> </ol>				
Dersin İçeriği	Satış gücünün işe alınması, Eğitimi, yönetimi, denetimi ve ölçümü kanunlarının yanında Satış tahminleri ve Pazarın yapısı ile ilgili konular.				
<b>Haftalar</b>	<b>Konular</b>				
1	Satış, satış gücü, satışı, müşteri ve hizmet bilincinin netleştirilmesi ve satış sürecini tanıma				
2	Satışı gerçekleştirmede uyulması gereken ilke ve taktikler. Satışçının temel özellikleri				
3	Etkin iletişim aktif dinleme, etkili sunum becerilerinin geliştirilmesi ve satışta beden dilinin okunması ve kullanılması				
4	Müşteri adayıyla ilk temas: Ön mektup hazırlama, telefonda randevu isteme ve kabul				
5	Satış görüşmesine hazırlık: Satış araçlarının hazırlanması, yazılı satış planı, ürün bilgisi				
6	Satış teklifi ve satışın gerçekleştirilmesi: Sipariş isteme, sipariş formunun kullanılması ve satış kapama				
7	Ara Sınav				
8	Satın alma sinyallerini tanıma ve satış kapama soruları				
9	Satışı kapamada müşteri itirazlarının karşılanması ve itirazların satış fırsatına dönüştürülmesinde ikna taktikleri				
10	Satışın tahsilatı: Fiyatlar, fiyat sirküleri, vadeler, faturalama, iskontolar ve diğer satış belgelerinin kullanılması				
11	Kurumsal müşteri ziyaretinde gerçekleştirilen satış uygulaması				
12	Mağaza, reyon, market gibi sıcak satış ortamları için önemli satış taktikleri				
13	Satış gücünün etkinliğini ölçülmesi				
14	Genel Tekrar				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
1-Bir satış ekibini kurabilir 2-Satış gücünü işletmenin amaçları doğrultusunda birleştirebilir 3-Satış gücünün motivasyonunu ve etkinliğini artırabilir.					
<b>Kaynaklar</b>					
Yükselen, C. (2010). <i>Satış Yönetimi</i> , Detay Yayıncılık.					
<b>Değerlendirme Sistemi</b>					
Ara sınav: % 40 Final: % 60 Bütünleme:					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU												
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
ÖÇ1	3	4	2	3	5	2	5	5	3	2	2	3
ÖÇ2	3	5	3	4	5	3	3	3	3	2	3	2
ÖÇ3	3	4	3	4	5	3	5	4	3	2	2	5
ÖÇ4	3	4	3	5	5	3	4	4	3	2	3	4
ÖÇ5	3	4	2	4	5	2	4	4	3	2	3	4
ÖÇ6	2	4	5	3	5	2	4	3	4	2	2	2
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları												
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük		3 Orta		4 Yüksek			5 Çok Yüksek	

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12
Satış Gücü Eğitimi	3	4	3	4	5	3	4	4	3	2	3	3