

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Saha Planlaması	1106434	IV	2+1	3	4
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki Ders				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu dere öğrencilerin meslek hayatında karşılaşacakları satış sahasını anlamaları ve satış sahasını planlamayı, pratik uygulamaları ve değerlendirmeyi amaçlamaktadır				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Sahası kavramını öğrenir. 2. Fiziksel ürünler için satış sahası planlamayı öğrenir. 3. Hizmetler için satış saha planlamayı öğrenir. 4. Satış sahasının hacmini ve içinde yer alan paydaşları bilir. 5. Satış ekibi oluşturmayı ve koordine etmeyi öğrenir. 6. Satış sahası ile ilgili bütçe ve rapor hazırlamayı öğrenir.				
Dersin İçeriği	Satış sahası, Saha planlaması, Saha satış ekibi ile satış sahasını koordine etme, Satış saha bütçesi oluşturma.				
Haftalar	Konular				
1	Satış Sahası Kavramı				
2	Satış Sahasının Belirlenmesi				
3	Satış Sahasında Yer alan Aktörler				
4	Müşteri Profili Oluşturma				
5	Satış Ekibi				
6	Satış Ekibi Eğitimi				
7	Ara Sınav				
8	Satış Ekibinin Görev ve Sorumluluklarını Belirleme				
9	Satış Ekibi ve Satış Sahası				
10	Satış Hacmi Belirleme				
11	Satış Tahminleri				
12	Sahanın etkin kullanımının ölçümü				
13	Satış Tahmin Modelleri				
14	Sahadan Gelen Verilerin Ölçümü ve Sonuçların Değerlendirilmesi				
Genel Yeterlilikler					
1-Satış yapılacak sahayı belirleyebilir. 2-Satış sahası için uygun bir ekip oluşturabilir. 3-Satış sahasına yönelik birtakım yenilikler geliştirebilir. 4- Satış sahasının optimal düzeyde kalmasını sağlayabilir					
Kaynaklar					
Wllaence, T.F. ve Sthal, A.R. (2011). <i>Sales and Operations Planning</i> . T.F. Wallaence Company. USA					
Değerlendirme Sistemi					
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	5	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖÇ2	3	5	2	4	5	2	5	3	3	2	2	3
ÖÇ3	3	4	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖÇ4	3	4	3	4	5	2	3	3	3	2	2	3
ÖÇ5	3	4	2	4	5	2	4	3	3	2	2	3
ÖÇ6	5	4	5	3	5	2	2	2	3	2	2	3
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 Saha Planlaması	3	4	3	4	5	2	4	3	3	2	2	3