

Dersin Adı	Ders Kodu	Yarıyılı	T+U Saat	Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	1106334	III	3+1	4	4
Ön Koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Önlisans				
Dersin Türü	Mesleki Ders				
Dersin Koordinatörleri					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Öğrencilerin satış ve satış yönetimi konularında detaylı bilgi sahibi olmasını sağlamak.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p><b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Öğrenci temel satış yöntemlerini öğrenir.</li> <li>2.Müşterilerle doğru iletişim yöntem ve taktiklerini kullanma becerisi kazanır.</li> <li>3.Satış sürecini planlayıp kontrol etme becerisi kazanır.</li> <li>4.Satış ekibi kurmayı ve yönetmeyi öğrenir.</li> <li>5.Satış süreçleri ile ilgili günlük, aylık, yıllık raporlar hazırlamayı öğrenir.</li> <li>6.Satış bütçesi yönetme becerisi kazanır.</li> </ol>				
Derin İçeriği	Satış süreci, Satış kavramları, Satın alma motiflerinin detaylı incelenmesi, Satış yönetimi olarak satış planlama ve bütçeleme, Satış gücünü belirleme, Satış elemanı seçimi, Satış performansı konularının ayrıntılı olarak ele alınması				
Haftalar	<b>Konular</b>				
1	Pazarlama ve Satış				
2	Satış ve Satışçılık Mesleği				
3	Tüketim Psikolojisi Ve Satın alma Motifleri				
4	Satışta İletişimin Rolü				
5	Satış Süreci				
6	Satış Sunumu				
7	Ara Sınav				
8	Satışta İtirazları Karşılama Ve Satış Kapama				
9	Satış Yönetimi				
10	Satış Planlama Ve Bütçeleme				
11	Satış Planlama Ve Bütçeleme				
12	Satış Gücünün Belirlenmesi Ve Yetiştirilmesi				
13	Satış Gücünün Motivasyonu				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
1-Müşterilerle etkili bir iletişim kurabilir 2-Satış ekibi kurup yönetebilir					
<b>Kaynaklar</b>					
İslamoğlu, H.ve Altunışık, R. (2007). <i>Satış ve Satış Yönetimi</i> . Sakarya Yayıncılık.					
<b>Değerlendirme Sistemi</b>					
Ara sınav: % 40 Final: % 60 Bütünleme:					

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

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

<b>Ders</b>	<b>PÇ1</b>	<b>PÇ2</b>	<b>PÇ3</b>	<b>PÇ4</b>	<b>PÇ5</b>	<b>PÇ6</b>	<b>PÇ7</b>	<b>PÇ8</b>	<b>PÇ9</b>	<b>PÇ10</b>	<b>PÇ11</b>	<b>PÇ12</b>
Satış Yönetimi	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	3