



## Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Satış Yönetimi	ISL4420	3	5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz, Bahar
---------	------------

Dersin Dili	İngilizce, Türkçe
-------------	-------------------

Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
-----------------	-----------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
----------------------------	----------------

Dersin Koordinatörü	İbrahim Kırçova
---------------------	-----------------

Dersi Veren(ler)	İbrahim Kırçova
------------------	-----------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Satış yönetimi alanında gerekli güncel bilgilerin verilmesi ile satış sunumuyla ilgili öğrenciler için gerekli becerilerin kazandırılması.
--------------	--

Dersin İçeriği	Satış Yönetimi Kavramı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi/Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi/Satışçıların Değerlendirilmesi / Satış Sunumu / Büyük Müşteriler ve Büyük Satışlar
----------------	---

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

### Ders Öğrenim Çıktıları

1	Satış stratejileri ve uygulamaları incelenir.
2	Satış ekibi yönetimi anlayışı kavranır.
3	Satış ekibinin yetiştirilme yöntemleri tartışılır.
4	Endüstriyel satış kavramı ile tanışılır.

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlama ve Satış	İslamoğlu, Altunışık (2007) 1-22
2	Satış ve Satışçılık Mesleği	İslamoğlu, Altunışık (2007) 25-46
3	Tüketim psikolojisi ve satın alma motifleri	İslamoğlu, Altunışık (2007) 49-63
4	Satışta iletişimin rolü	İslamoğlu, Altunışık (2007) 65-90
5	Satış süreci	İslamoğlu, Altunışık (2007) 93-103
6	Satış sunumu	İslamoğlu, Altunışık (2007) 111-121
7	Satışta itirazların karşılanması ve satış kapama	İslamoğlu, Altunışık (2007) 129-146
8	Midterm 1 / Practice or Review	
9	Büyük satışlarda müşteri ihtiyaçları	Racham, Neil. pp. 53-67
10	Satış yönetimi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 149-165

11	Satış planlama ve bütçeleme	İslamoğlu, Altunışık (2007) 167-179
12	Satış gücünün belirlenmesi ve yetiştirilmesi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 183-197
13	Satış Gücünün Motivasyonu	İslamoğlu, Altunışık (2007) 201-210
14	Satışta performans ölçümü	İslamoğlu, Altunışık (2007) 217-231
15	Perakende noktasında satış	İslamoğlu, Altunışık (2007) 233-241
16	Final	

## Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
<b>Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı</b>		60
<b>Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı</b>		40
<b>TOPLAM</b>		100

## AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	13	3	39
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	13	4	52
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	20	20
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	15	15
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	20	20
<b>Toplam İşyükü</b>			146

	<b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>	4.87
	<b>AKTS Kredisi</b>	5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----