



## Ders Bilgi Formu

| Ders Adı       | Kodu    | Yerel Kredi | AKTS | Ders (saat/hafta) | Uygulama (saat/hafta) | Laboratuvar (saat/hafta) |
|----------------|---------|-------------|------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| Satış Yönetimi | ISL4420 | 3           | 4    | 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 Kırcova |
|---------------------|-----------------|

|                  |                              |
|------------------|------------------------------|
| Dersi Veren(ler) | İbrahim Kırcova, Kenan Aydın |
|------------------|------------------------------|

|               |  |
|---------------|--|
| 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     | Ara Sınav 1                                      | Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler |
| 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 | Final  | İslamoğlu, Altunışık (2007) 233-241 |

## 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  | 14   | 3             | 42            |
| Laboratuvar   |      |               |               |
| Uygulama  |      |               |               |
| Arazi Çalışması                                     |      |               |               |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması                           | 14   | 3             | 42            |
| Derse Özgü Staj                                     |      |               |               |
| Ödev  | 1    | 10            | 10            |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği                       |      |               |               |
| Projeler  |      |               |               |
| Sunum / Seminer                                     |      |               |               |
| Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1    | 10            | 10            |
| Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)        | 1    | 10            | 10            |
| <b>Toplam İşyükü</b>                                |      |               | 114           |

|                              |      |
|------------------------------|------|
| <b>Toplam İşyükü / 30(s)</b> | 3.80 |
| <b>AKTS Kredisi</b>          | 4    |

|              |     |
|--------------|-----|
| Diğer Notlar | Yok |
|--------------|-----|