



## Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Pazarlama ve Satış Yönetimi	END4450	2	4	2	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	Endüstri Mühendisliği Bölümü
----------------------------	------------------------------

Dersin Koordinatörü	Nihan Çetin Demirel
---------------------	---------------------

Dersi Veren(ler)	
------------------	--

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Satış yönetiminin temel ilkelerinin ve kavramlarının öğretimi
--------------	---

Dersin İçeriği	Satışçılık mesleğinin kısa tarihçesi, satış kavramı, satışın işletmeler ve pazarlama açısından önemi, satışçılık mesleğinin değişen yüzü ve satışta ortaya çıkan yeni eğilimler, satış mesleğinde etkili ve başarılı olmak için gerekli olan özellikler, kişisel satış süreci, Satış planlama ve bütçesi
----------------	--

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

### Ders Öğrenim Çıktıları

1	Öğrenciler pazarlama stratejilerinin önemini anlayarak en uygun stratejiyi belirleyebilme becerisi kazanırlar.
2	Öğrenciler yeterli sayıda müşteri bulma ve başarılı bir şekilde satış yapabilme becerisi kazanır.
3	Öğrenciler ticari görüşmelerden nasıl başarıyla çıkabilme becerisi kazanır.
4	Öğrenciler sistem içerisinde nasıl daha iyi ticari kararlar almaları konusunda beceri kazanır.
5	Öğrenciler satış gücünün yönetimi ve Satış faaliyetleri tanıma konusunda beceri kazanır.

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Satış kavramı ve satışçılık	Ders notları Bölüm 1
2	Satışın pazarlamadaki rolü ve satış yönetimi	Ders notları Bölüm 1
3	Satışın psikolojisi	Ders notları Bölüm 2
4	Satışta iletişim	Ders notları Bölüm 2
5	Satış elemanlarının görevleri, rolleri ve özellikleri	Ders notları Bölüm 3
6	Kişisel satış süreci	Ders notları Bölüm 3
7	Satışta soru sorma ve ikna	Ders notları Bölüm 4
8	Ara Sınav 1	Ders notları Bölüm 4

9	Devam / Arasınava	
10	Satışta eleman bulma ve seçimi	Ders notları Bölüm 5
11	Satış gücü performans değerlendirmesi	Ders notları Bölüm 5
12	Satış organizasyonunun etkinliğinin değerlendirilmesi	Ders notları Bölüm 6
13	Satış planlama ve bütçesi	Ders notları Bölüm 6
14	Satış elemanının eğitimi ve satışçılık mesleğinin geleceği	Ders notları Bölüm 7
15	Final	

## Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	20
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	40
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	2	26
Laboratuvar			
Uygulama			0
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	13	1	13
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	15	15
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>	89
<b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>	2.97
<b>AKTS Kredisi</b>	3

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----