



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 | Midterm 1 / Practice or Review | 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 | |
| 16 | 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 |
| Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı | | 60 |
| Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı | | 40 |
| TOPLAM | | 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 |
| Toplam İşyükü | | | 89 |
| Toplam İşyükü / 30(s) | | | 2.97 |
| AKTS Kredisi | | | 3 |

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