



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 |
| 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 | 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 |
| Toplam İşyükü | | | 114 |

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

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