



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Satış Gücü Yönetimi	ISL6117	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz
---------	-----

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Doktora Seviyesi
-----------------	------------------

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

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

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

Dersin Koordinatörü	Atanmamış
---------------------	-----------

Dersi Veren(ler)	Kenan Aydın
------------------	-------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Satış yönetimi alanındaki bilgi eksikliklerinin giderilmesi ve önemli bilgilerin verilmesi.
--------------	---

Dersin İçeriği	Denetimin Anlamı/Pazarlama Denetimi/Satış Yönetimi Denetimi için Temel Kavramlar/ Satış Örgüt Yapısı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi/Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi/Satışçıların Değerlendirilmesi/Satışçıların Ücretlendirilmesi/Satışçıların Gözetim ve Kontrolü
----------------	---

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

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Satış ile ilgili temel çerçevenin belirlenmesi, iş çevrelerindeki problemlerin tanımlanması ve etkin satış stratejilerinin yer aldığı uygulama örnekleri.
2	Satış ile ilgili temel kavramlar ve pratikten örnekler verilmesi
3	endüstriyel satış
4	Satış ekibinin yetiştirilmesi
5	Satış tahminleri ve bütçeleme

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlamada Satış Yönetiminin yeri ve Önemi,Satış Türleri,Pazarlama Kavramı,Satış Yönetimi ve Pazarlama Arasındaki Bağlantılar	İslamoğlu, Altunışık (2007) 1-18
2	Tüketici Pazarı ve Endüstriyel Pazarlarda Müşteri Davranışı	İslamoğlu, Altunışık (2007) 19-29
3	Satış Yönetimi ve Pazarlama Planlaması,Planlama Süreci,Pazarlama Planlarında Satışın Yeri	İslamoğlu, Altunışık (2007) 30-45
4	Satış Sorumlulukları ve Satışa Hazırlık,Kişisel Satış Yetenekleri	İslamoğlu, Altunışık (2007) 46-63
5	İlişkisel Satış,Doğrudan Pazarlama,Satış Yönetiminde Bilgi Teknolojilerinin Kullanımı	İslamoğlu, Altunışık (2007) 64-82

6	Satışı Etkileyen Çevresel ve Yönetimsel Faktörler,Satış Kanalları	İslamoğlu, Altunışık (2007) 83-99
7	Tekrar Satmak İçin Satmak,Hizmetlerin satışı,Satış Promosyonu	İslamoğlu, Altunışık (2007) 100-119
8	Ara Sınav 1	Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler
9	Uluslararası Satış Yönetimi, Uluslararası Satışı Etkileyen Kültürel Faktörler	İslamoğlu, Altunışık (2007) 120-137
10	Kanuni Düzenlemelerin ve Etiğin Satış Yönetimine Etkisi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 138-159
11	Satışçıların İşe Alınması ve Seçimi, İş Tanımlamaları, İstihdam Kaynaklarının Tanımlanması	İslamoğlu, Altunışık (2007) 160-180
12	Satışçıların Motivasyonu ve Eğitimi,Satış Gücünün Örgütlenmesi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 181-200
13	Satış Yönetiminde Ücretlendirme	İslamoğlu, Altunışık (2007) 201-222
14	Satış Tahminleri,Planlama,Satış Tahmininde Kullanılan Kantitatif ve Kalitatif Teknikler	İslamoğlu, Altunışık (2007) 223-241
15	Final	İslamoğlu, Altunışık (2007) 241-258

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	5	70
Derse Özgü Staj			

Ödev	1	50	50
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	40	40
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			222
Toplam İşyükü / 30(s)			7.40
AKTS Kredisi			7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----