



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
BOZDOĞAN MESLEK YÜKSEKOKULU
PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Satış Yönetimi								
Ders Kodu	PZL102			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	12	İş Yüğü	300 (Saat)	Teori	4	Uygulama	2	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Satış yönetimi fonksiyon ve faaliyetlerinin planlanması. Satış faaliyetlerinin koordinasyonu ve denetimi. Satış gücünün örgütlenmesi. Satış gücü temsilcilerinin seçimi ve eğitimi. Satışçıların kişisel özellikleri ve görevleri. Satış takibi ve kontrolü.								
Özet İçeriği	Satış yönetimi hakkındaki bilgi eksikliklerini gidermek ve yeni bilgiler vermek.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Örnek Olay								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	TUNÇER, P., Satış Teknikleri, Adres Yayınları
2	YAMAMOTO G., Satış ve Satış Gücü Yönetimi, Literatür Yayıncılık
3	SELLER, Ö., Alaturka Satış Stratejileri, Alfa Yayınları
4	BALTAŞ, A., ÜRKMEZ, İ., SEVİL, İ., Satışta İletişim ve Beden Dili, Remzi Kitapevi
5	SASIK, T., Satışın Türkçesi, MediaCat Kitapları

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Satış gücü ve satışçının işletme içindeki yeri
2	Teorik	Satış temsilcisinin seçimi
3	Teorik	Örnek olay analizi
4	Teorik	Satış temsilcisinin eğitimi
5	Teorik	Örnek olay analizi
6	Teorik	Satış gücü motivasyonu
7	Teorik	Örnek olay analizi
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Satış bölgeleri ve satış kotalarının belirlenmesi
10	Teorik	Satış giderleri ve bütçeleri
11	Teorik	Örnek olay analizi
12	Teorik	Satış çabalarının denetimi
13	Teorik	Satış yönetiminin ahlaki boyutları
14	Teorik	Örnek olay analizi
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı
17	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	4	84
Uygulamalı Ders	14	1	2	42
Ödev	10	5	0	50
Okuma	14	5	0	70



Uygulama Sınavı	1	35	1	36
Ara Sınav	1	17	1	18
			Toplam İş Yüğü (Saat)	300
			Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi	12

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Satışçının ve satış örgütünün işletme içindeki yerini kavramak
2	Satış temsilcisinin seçim sürecinin kavramak ve uygulamasına katkı sağlamak
3	Satış temsilcisinin, eğitim sürecini kavramak ve eğitim alanlarının belirlenmesine katkı sağlamak.
4	Satış gücü motivasyon çalışmalarının belirlenmesine katkı sağlamak.
5	Satış bölgelerinin ve satış kotalarının belirlenme çalışmalarına katkı sağlamak
6	Satış giderleri ve satış bütçe çalışmalarına katkı sağlamak
7	Satış çabalarının denetlenmesine katkı sağlamak.

Program Çıktıları (Pazarlama Programı)

1	Teorik alan bilgilerini uygulamada kullanabilme becerisi
2	Gereksinimleri karşılayacak biçimde bir süreci yönetme becerisi
3	Disiplinlerarası da dahil takımlarda çalışma becerisi
4	Mesleki uygulamada problemleri tanımlama ve çözme becerisi
5	Mesleki etik ve sorumluluk bilinci
6	Sektörel sorunlar hakkında bilgi sahibi olabilme becerisi
7	Mesleki yasal mevzuatı anlayabilme ve uygulama becerisi
8	Etkin iletişim kurma becerisi
9	Bilgi ve iletişim teknolojisi araçları ile diğer mesleki araçları ve teknikleri kullanabilme becerisi
10	Mesleki süreçleri planlama ve uygulama becerisi
11	Mesleki özgüven ve girişimcilik becerisi
12	Sosyal kültürel ve toplumsal sorumlulukları kavrama, benimseme ve uygulama becerisi
13	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bunu gerçekleştirebilme becerisi
14	Ulusal ve uluslararası çağdaş sorunları takip edebilmek
15	Atatürk İlike ve İnkılaplarına duyarlı olabilme, Türk Dilini doğru kullanabilme, temel resmi yazışmaları yapabilme ve alanı ile ilgili yabancı terimleri anlama becerisine sahip olmak

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÇ1	4	4	5	5	5	5	5
PÇ2	4	4	5	4	5	4	4
PÇ3	5	4	4	4	4	4	4
PÇ4	4	4	5	4	4	4	4
PÇ5	5	4	4	5	4	4	4
PÇ6	5	4	4	4	4	4	4
PÇ7	5	4	4	4	4	4	4
PÇ8	4	4	4	4	4	4	4
PÇ9	4	4	4	4	4	4	4
PÇ10	4	4	4	4	4	4	4
PÇ11	4	4	4	4	4	4	4
PÇ12	4	4	4	4	4	4	4
PÇ13	4	3	4	4	4	3	4
PÇ14	3	3	4	4	3	3	3
PÇ15	3	3	4	3	3	3	4

