



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

Dersin Adı	Satış Gücü Eğitimi								
Ders Kodu	PZL202			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	9	İş Yüğü	225 (Saat)	Teori	4	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilmesini, paket programları analiz ederek işletme olanaklarına göre satış sürecinde kullanılan paket programları seçebilmesini, satış elemanlarının performans değerlendirme sonuçlarına göre motivasyon ihtiyacını belirleyerek motivasyonunu sağlayabilmesini, toplum ve iş etiğinin gerektirdiği kurallara uygun davranarak uygulanmasını gerçekleştirerek satış sürecini gerçekleştirmesi, bu bağlamda; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesini stresi yönetebilmesini ve zamanı etkin kullanabilmesini sağlamaktır.								
Özet İçeriği	Satış Temsilcisi Kavramı, Satış Temsilcisinin Mesleki Gelişim Süreci, Satış Temsilcisi Eğitim Programları, Satış Temsilcisinin Mesleği ile ilgili yayınlar, Satış süreci ve bu süreçte kullanılan paket programların analizi ve seçimi, stres ve zamanın yönetimi Performans kriterlerinin belirlenip ölçülmesi, Satış elemanlarının motivasyonunun sağlanması, Kişisel Satış ve Ahlâk,								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma								
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	Satış Teknikleri, Polat TUNÇER, Adres Yayınları
2	Satış ve Satış Gücü Yönetimi, Gonca YAMAMOTO, Literatür Yayıncılık

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Kişisel Satışın Tanımı, Özellikleri ve Diğer Tutundurma Faaliyetlerinden Farkı, Kişisel Satışın Avantaj ve Dezavantajları
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
2	Teorik	Satış Temsilcisi Kavramı, Satış Temsilcisinin Sorumlulukları, Satış Temsilcisinde Bulunması Gereken Özellikler,
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
3	Teorik	Satış Temsilcisinin Mesleki Gelişim Süreci, Satış Temsilcisi Eğitim Programları, Satış Temsilcisinin Mesleği ile ilgili yayınları takip etmesi
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
4	Teorik	Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi, Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
5	Teorik	Satış elemanlarının motivasyonunun sağlanması
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
6	Teorik	Performans kriterlerinin belirlenip ölçülmesi,
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
7	Teorik	Kişisel Satış ve Ahlâk
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
8	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Kişisel Satış Faaliyetinde İletişim, İletişimin Önemi, Sözlü İletişim, Kişisel Satışta Sözsüz İletişim, Beden Dili,
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
10	Teorik	Kişisel Satış Süreci ve Aşamaları, Kişisel Satış Sürecinde Bilgi Toplama ve Hazırlık
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı



11	Teorik	Kişisel Satış Sürecinde Satış Anı, Kişisel Satış Sunumu ve Sunuş Stratejileri
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
12	Teorik	Kişisel Satış Sürecinde Müşteri İtirazları ve İtiraz nedenleri ve çözüm önerileri
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
13	Teorik	Kişisel Satış Sürecinin Kapatılması, Kapanış Teknikleri, Kapanış Zamanı
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
14	Teorik	Stresi ve Zamanı yönetmek
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı
	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
16	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl sonu sınavı
17	Ön Hazırlık	Ders Kitabı
	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl sonu sınavı

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	4	84
Ödev	10	5	0	50
Okuma	14	4	0	56
Ara Sınav	1	14	1	15
Dönem Sonu Sınavı	1	19	1	20
Toplam İş Yükü (Saat)				225
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				9

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Ürün satışı ile ilgili paket programları kullanmak
2	Satış elemanlarının kariyer planlarına ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürütmelerine yardımcı olmak
3	Mesleki etik değerlerine uymak
4	Stres yönetmek ve zamanı planlamak
5	Satış ilkeleri ve taktiklerini öğrenmek

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 İke 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
PÇ1	5	5	5	5	5
PÇ2	3	5	5	3	5
PÇ3	3	5	5	5	5
PÇ4	5	5	3	5	5
PÇ5	1	3	5	3	3
PÇ6	1	1	1	1	1
PÇ7	1	1	4	1	1
PÇ8	1	1	1	1	1
PÇ9	5	1	1	1	1
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	1	1	1	4	5
PÇ12	1	1	5	1	1
PÇ13	4	5	1	4	4
PÇ14	1	1	4	1	1
PÇ15	1	1	1	1	1

