AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış ve Satış Gücü Yönetimi							
Ders Kodu		PMP203		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	6	İş Yükü	150 *(Saat)*	Teori	4	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır.							
Özet İçeriği		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.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), 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	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Satış Yönetimi Eğitimi

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Satış gücü ve satışçının işletme içindeki yeri
2	Teorik	Satış yönetimi kavramı
3	Teorik	Strateji ve satış yönetimi
4	Teorik	Satış temsilcilerinin seçilmesi
5	Teorik	Satış temsilcilerinin eğitimi
6	Teorik	Satış temsilcilerinin yükselmesi
7	Teorik	Satış temsilcilerinin motivasyonu
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Satış temsilcilerinin yönlendirilmesi
10	Teorik	Satış takımlarının oluşturulması
11	Teorik	Satış performans değerlendirilmesi
12	Teorik	Satış bölgeleri ve satış kotalarının belirlenmesi
13	Teorik	Satış giderleri ve bütçeleri
14	Teorik	Satış çabalarının denetimi
15	Teorik	Ders hakkında öğrenilenlerin genel tekrarı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	0	4	56
Ödev	5	5	0	25
Bireysel Çalışma	8	5	0	40
Ara Sınav	1	15	1	16

Dönem Sonu Sınavı	1	12	1	13
			Toplam İş Yükü (Saat)	150
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	6
**25 saatlik iş yükü 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 mevzuaatı 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 İlke 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	5	5	5	5	5	5	5
PÇ2	5	5	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5	5	5
PÇ4	5	5	5	5	5	5	5