



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Yönetimi							
Ders Kodu		DIT228		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	75 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Satış yönetimi hakkındaki bilgi eksikliklerini gidermek ve yeni bilgiler vermek.							
Özet İçeriğı		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							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Öğr. Gör. Mehmet TAŞDELEN						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	TUNÇER, P., Satış Teknikleri, Adres Yayınları
2	Öğretim Elemanı Ders Notları

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 SINAV
9	Teorik	Satış bölgelerinin ve satış kotalarının belirlenmesi
10	Teorik	Örnek olay analizi
11	Teorik	Satış çabalarının denetimi
12	Teorik	Satışçıların Ücretlendirilmesi
13	Teorik	Satış Yönetiminde Liderlik
14	Teorik	Satış Takımlarının Oluşturulması
15	Teorik	Satışçıların Performans Değerlendirmesi

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	0	2	28
Ödev	2	8	1	18
Bireysel Çalışma	1	2	1	3
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	12	1	13
Toplam İş Yüğü (Saat)				75
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Satışçının ve satış örgütünün işletme içindeki yerini kavramak
---	--



2	Satış bölgelerinin ve satış kotalarının belirlenme çalışmalarına katkı sağlamak.
3	Satış giderleri ve satış bütçe çalışmalarına katkı sağlamak.
4	Kişisel satış sürecini açıklayabilecek
5	Satış yönetimi fonksiyonlarını tanımlayabilecek

Program Çıktıları (Dış Ticaret Programı)

1	Dış Ticaret alanında temel bilgilere sahip olmak ve kullanılan çeşitli belgeleri tanıyabilmek
2	İhracat ve gümrük mevzuatlarına ilişkin temel bilgiye sahip olmak
3	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak
4	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek, pazar araştırmaları yapabilmek ve bunların gerektirdiği pazarlama iletişimini kullanabilmek
5	Uluslararası ticaret oluşumları ve uluslararası ticaret politikaları bilgisine sahip olmak
6	Dış ticaretin lojistik yönetimiyle ilişkilendirilmesi bilgisine sahip olmak
7	Bilgisayar ve gerekli programların kullanım bilgisine sahip olmak
8	Dış ticaretin finansmanı bilgisine sahip olmak
9	Uluslararası ticaret ve AB hukuku bilgisine sahip olmak
10	İşletme Yönetimi alanında temel bilgilere ve uluslararası işletmecilik vizyonuna sahip olmak
12	Mesleği ile ilgili mevzuatı takip ederek temel hukuk bilgilerine sahip olmak
13	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak
15	Dış ticaret konusunda mesleki İngilizce bilgisine 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
PÇ2		5	4		
PÇ3			4		
PÇ4	5	5	5		
PÇ5	5		5		5
PÇ6		5			
PÇ7				5	
PÇ8			4		
PÇ9		5			5
PÇ10	4	5			
PÇ12			5		5
PÇ13					5
PÇ15					5

