AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Yönetimi							
Ders Kodu		İYP214		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yükü	70 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrencilerin satış yönetimi hakkındaki bilgilendirilmesi ve kendi satış ekiplerini kurabilmeleri amaçlanmaktadır.							
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)		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	YAMAMOTO G., Satış ve Satış Gücü Yönetimi, Literatür Yayıncılık
2	SELLER, Ö., Alaturka Satış Stratejileri, Alfa Yayınları
3	2. TUNÇER, P., Satış Teknikleri, Adres Yayınları

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	Satış yönetiminin ahlaki boyutları
15	Teorik	Örnek olay analizi

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	2	28
Ödev	5	2	0	10
Bireysel Çalışma	5	0	2	10
Ara Sınav	1	10	1	11
Dönem Sonu Sınavı	1	10	1	11
			Toplam İş Yükü (Saat)	70
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3

**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, bütçe çalışmalarına ve satış çabalarının denetlenmesine katkı sağlamak.

Program Çıktıları *(İşletme Yönetimi Programı)*	
1	İş ve yönetim kademelerinde sorumluluk almak.
2	İşletme yönetimi ile ilgili temel bilgi ve yetenekleri kavrar.
3	Alanı ile ilgili yazışmaları yapmak için bilgisayar bilişim teknolojilerini kullanır.
4	Ticarette kullanılan belgeleri tanır.
5	Işletme yönetimi fonksiyonlarını açıklar ve sorumluluk alır.
6	İşletmelerin değişen çalışma şartlarına ve takım çalışmasına uyum sağlama becerisini kazanır.
7	Makro ve mikro boyutta ekonomi bilgisine sahip olur.
8	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine ve sosyal sorumluluk anlayışına sahip olduğunu gösterir.
9	İşletme içinde doğabilecek durum ve olaylara dair sorunları algılama ve sorunlara yaratıcı çözümler geliştirme yeteneğini kazanır.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	4	4	4	4	4	4
PÇ2	4	4	4	4	4	4
PÇ3	3	3	3	3	3	3
PÇ4	3	3	3	3	3	3
PÇ5	4	4	4	4	4	4
PÇ6	4	4	4	4	4	4
PÇ7	3	3	3	3	3	3
PÇ8	3	3	3	3	3	3
PÇ9	4	4	4	4	4	4