



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Yönetimi							
Ders Kodu		IYO267		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yüğü	72 (Saat)	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Pazarlama faaliyetlerinin yürütölmesinde müşteriyle temas noktasının yönetilmesi görevi olarak düşünölebilecek olan satış faaliyetlerinin yürütölmesi ve yönetilmesi konusunda bilgilerin öğrencilere aktarılmasıdır.							
Özet İçeriğı		Bu derste satış yönetimi bağlamında temel kavramlar, satış süreci ile satış yönetimi konularında bilgiler aktarılmaktadır.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Doç. Dr. Bahar GÜRDİN						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Ders notları
2	• Yükselen Cemal (2007) Satış Yönetimi, Detay Yayıncılık. İslamoğlu ve Altunışık Remzi (2007) Satış ve Satış Yönetimi, Sakarya Kitabevi.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama ve satış
2	Teorik	Satış ve satışçılık mesleğı
3	Teorik	Tüketim psikolojisi ve satın alma motivleri
4	Teorik	Satışta iletişimin rolü
5	Teorik	Satış süreci
6	Teorik	Satış sunumu
7	Teorik	Satışta itirazları karşılama
8	Teorik	Satış yönetimi
9	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
10	Teorik	Satış planlama ve bütçeleme
11	Teorik	Satış gücü belirleme ve yetiştirme
12	Teorik	Satış gücü motivasyonu
13	Teorik	Satışta performans ölçümü
14	Teorik	Satışçılık mesleğinin geleceğı
15	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	1	2	42
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	16	1	17
Toplam İş Yüğü (Saat)				72
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				3

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Satış ve satış yönetiminin temelini teşkil eden kavramları tanımlar ve ilişkilendirir.
---	--



2	Satış sürecini açıklar, sürecin öğelerini organize eder ve yönetir.
3	Satışçılık mesleği ve satışçının haiz olması gereken bilgi ve becerileri açıklar ve tipik bir satış elemanının sergilediği davranışları irdeler ve öneriler sunar.
4	Satışta bütçeleme teknikleri konusunda yetkin olabilme
5	Satışçıların güdülenmesi için iyi bir iletişimci görevini üstlenebilme

Program Çıktıları (Kooperatifçilik Programı)

1	Kooperatifçilik alanında mikro ve makro düzeyde karşılaşılan problemleri tanıma ve çözüm üretebilme becerisi kazanacaklardır
2	Muhasebe işlemlerini kooperatiflerde uygulama becerisi ve kooperatifçilik alanında verileri toplama ve yorumlama becerisi kazanacaklardır
3	Kooperatif ve üst örgütlerinin kuruluş ve işleyişleri ile ilgili temel görevleri bağımsız olarak yürütebilme becerisi kazanacaklardır
4	Dayanışma kültürü oluşturma ve iletişim kurma becerisini kazanarak verilen görevleri ve sorumlulukları yerine getirebileceklerdir.
5	İktisat, işletme, hukuk ve iletişim alanlarındaki bilgileri kooperatifçilik alanına uygulayabilme becerisi kazanacaklardır
6	Küresel, ulusal ve yerel kooperatifçilik hareketlerini ve gelişmeleri izleme alışkanlığı ve becerisi kazanacaklardır

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	3	3	3	3	4
PÇ2	3	2	4	4	3
PÇ3	3	3	3	3	4
PÇ4	3	4	4	4	3
PÇ5	3	3	3	3	4
PÇ6	3	2	2	4	4

