



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 (İşletme Yönetimi Programı)

1	Makro ve mikro boyutta edinmiş oldukları ekonomi bilgisini mesleki yaşantılarında kullanabileceklerdir
2	Alanının gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabileceklerdir
3	İşletme finansmanını yönetmek; işletmenin finansal analizini yaparak finansal sorunlarına çözüm önerileri getirebileceklerdir
4	İşletmenin insan kaynaklarını işletme amaçları doğrultusunda verimli biçimde çalışmasını ve gelişmesini sağlayarak yönetme becerisi kazanacaklardır
5	Üretim ve pazarlamanın temel işlevlerini bir bütün olarak kavrayabilme, yeni üretim ve pazarlama tekniklerini uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
6	İşletmelerde maliyet hesaplamalarını yapabilecek, muhasebe kayıtlarını tutabilecek, mali tabloları hazırlayabilecek ve yorumlayabilecek yeterliliğe sahip olacaklardır
7	İşletmenin yönetim fonksiyonlarını kullanabilme yeteneğine sahip olmak ve yeni yönetim tekniklerini takip ederek uygulayabileceklerdir
8	İşletmenin hukuki sorumluluklarını yerine getirebilecek, ilgili mevzuatı takip edip uygulayabilecek bilgi ve donanıma sahip olacaklardır
9	Mesleği ile ilgili ulusal ve uluslararası çerçevede güncel ve ekonomik gelişmeleri takip edebilme ve uygulayabilme becerisine sahip olacaklardır
10	Uygulamada karşılaşılan sorunları çözebilmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabileceklerdir
11	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olacaklardır
12	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine sahip olacaklardır

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	2	5	3	2	5
PÇ2	3	4	2	3	4
PÇ3	5	2	5	5	2
PÇ4	4	2	5	4	2
PÇ5	1	1	4	1	1
PÇ6	2	2	2	2	2
PÇ7	5	3	3	5	3
PÇ8	3	5	1	3	5
PÇ9	4	5	4	4	5
PÇ10	1	1	1	1	1
PÇ11	1	1	2	1	1
PÇ12	4	3	2	4	3

