



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Yönetimi							
Ders Kodu		ULT322		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	6	İş Yüğü	153 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin amacı firmalarla sağlanacak olan işbirliklerinin geliştirilmesi için satın alma/satış sürecinin önemini vurgulamaktır. Aynı zamanda firmaların uzun dönemde başarılı olabilmelerini sağlayacak müşterilerle ilişkiler ve modern satış teknikleri üzerinde durmaktadır.							
Özet İçeriğı		Satın alma süreci, modern satış teknikleri, satış tahminleri analizi, satış hedefleri, müşteri ilişkileri, satış performansı.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)			Prof. Dr. Fisun YÜKSEL						

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Erdoğan TAŞKIN, Satış Yönetimi Eğitimi, Papatya Yayıncılık, İstanbul, 2003
---	--

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Dersin Amacı, İşlenişi ve Öğrencinin Temel Yükümlölükleri Hakkında Bilgi Verme
2	Teorik	Satış Yönetiminin İşletmecilik Açısından Önemi
3	Teorik	Pazarlama ve Satış Yönetimi İlişkisinin İncelenmesi
4	Teorik	Satış Hedeflerinin Oluşturulması ve Tahminlenmesi
5	Teorik	Satış Planlaması ve Bütçelenmesi
6	Teorik	Satış Bölgelerinin Belirlenmesi
7	Teorik	Satış Temsilcilerinin Seçilmesi ve Eğitimi
8	Teorik	Satış Temsilcilerinin Ücretlendirilmesi
9	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
10	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
11	Teorik	Satış Performansının Değerlendirilmesi
12	Teorik	Satış Yönetiminde Liderlik
13	Teorik	Satış Yönetiminde Motivasyon
14	Teorik	Satış Yönetiminde Etik
15	Teorik	Örnek Olay İncelemesi
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	2	3	65
Bireysel Çalışma	13	0	2	26
Ara Sınav	1	25	1	26
Dönem Sonu Sınavı	1	35	1	36
Toplam İş Yüğü (Saat)				153
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				6

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Satış kavramının işletmecilik açısından önemini tanımlayarak pazarlama-satış ilişkisini açıklar.
2	Satış hedeflerini oluşturarak satış tahminlerini analiz eder.
3	Satış gücünün seçimi, eğitimi, motivasyonu, ücretlendirilmesi ve performans değerlemesini kavrar.
4	Satış elemanları ve satış yöneticisinin iş dünyasında karşılaşılabileceği sorunları kavrar ve çözümler uygulanır.
5	İyi bir satış elemanının özelliklerini bilir.

Program Çıktıları (Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Programı)

1	Ulusal ve Uluslararası piyasalarda yetkin olarak görev yapabilecek orta ve üst düzey yönetici adayı yetiştirmek.
2	Öğrencilerimiz teorik derslerin yanı sıra uygulamaya yönelik, proje bazlı dersler alabilmektedir.
3	Öğrencilerimiz öğrenimleri sırasında sektörle ilişkiler kurmakta ve iş olanakları elde etmektedir.
4	Bölümümüzün akademik programında yer alan Avrupa ve Asya Ekonomileri, Küresel Ticaret ve Yatırım Uygulamaları, Avrupa Birliği İşletme Politikaları, Farklı Kültürlerle Ticaret Koşulları, İhracat-İthalat, Gümrük Mevzuatları, Dış Ticaret Finansmanı, Emlak Değerleme Mevzuatı gibi önemi giderek artan konularla ilgili dersler verilmekte ve buna paralel olarak ders programları sürekli olarak güncellenmektedir.
5	Bölümümüzün mezunları dış ticaret firmaları, çokuluslu şirketler, banka ve sigorta şirketleri, perakende sektörü, reklam ajansları ve lojistik firmalarında orta ve üst düzey yönetici olarak iş yaşamına katılabilmektedir.
6	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
7	Uluslararası Ticaret ve Ekonomi ile ilgili temel kavram, fikir ve verileri bilimsel yöntemlerle inceleyebilmek, eleştirel ve analitik bakış açısı ile yorumlayabilmek ve ekonomik olay ve gelişmelerle ilişkilendirerek değerlendirebilmek.
8	Uluslararası Ticaret ile ilgili konularda düşünce, yorum ve değerlendirmelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmek.
9	Uluslararası Ticaret kavramı ile bağlantılı kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarının, nasıl işlediğini anlamak ve bu alandaki süreklilikleri ve değişiklikleri tespit edebilmek.
10	Uluslararası Ticaret ile ortak çalışma içerisinde olan disiplinlere (örneğin; iktisat, hukuk, finans, uluslararası işletme vb) ilişkin temel bilgilere sahip olmak ve bu bilgileri kullanabilmek.
11	Uluslararası Ticaret, Küreselleşme ve Finansman sistemleri ile ilgili İngilizce yayın ve araştırmaları izleyebilmek ve meslektaşları ile uluslararası alanda iletişim kurabilmek.
12	Veri toplanması, yorumlanması ve duyurulması aşamalarında bilimsel ve etik değerlere sahip olmak.
13	Yerel, bölgesel (örneğin Avrupa Birliği ve Orta Doğu) ve küresel gelişmeleri politik ekonomik açıdan tanımlayabilmek, takip edebilmek ve bu gelişmeler arasında ilişki kurabilmek.
14	Uluslararası Ticaret alanında teorik ve uygulamalı düzeyde ileri derecede bilgi sahibi olmak, bu bilgileri kullanabilmek.
15	İkinci bir dili orta düzeyde kullanabilmek.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	4	5	4	4
PÇ2	5	5	4	5	5
PÇ3	3	5	3	3	4
PÇ4	3	4	5	4	3
PÇ5	5	5	5	4	4
PÇ6	5	3	4	3	5
PÇ7	4	4	3	4	4
PÇ8	5	3	5	5	5
PÇ9	5	4	5	4	4
PÇ10	5	4	4	5	5
PÇ11	3	5	3	4	4
PÇ12	5	4	4	3	5
PÇ13	4	4	4	5	4
PÇ14	5	5	4	3	3
PÇ15	4	4	4	4	5

