



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 Yükümlülükleri 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 karşılaşabileceği sorunları kavrar ve çözümler uygulanır.
5	İyi bir satış elemanının özelliklerini bilir.

Program Çıktıları (İnsan Kaynakları Yönetimi Programı)

1	İnsan Kaynakları Yönetimi ve diğer sosyal bilimler ile ilgili konularda akademik ve teorik bilgilere sahip olmak; Çalışma ve çalıştırma kavramları hakkında tarihsel, sosyolojik, hukuksal ve psikolojik konularda akademik bilgi sahibi olmak
2	Eleştirel ve analitik düşünce becerisine sahip olmak
3	İletişim ve bilgi teknolojileri hakkında bilgi sahibi olmak
4	Araştırma süreçleri hakkında kapsamlı bilgi sahibi olmak; ve uygulamalarını ödev, araştırma ve projelerde gerçekleştirmek
5	İnsan Kaynakları Yönetimi ve diğer sosyal bilimler alanlarındaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri beraber kullanabilme yeteneğini edinmek
6	Temel iş kavramlarını İnsan Kaynakları Yönetimi bakış açısı ile yorumlayabilmek
7	İnsan kaynakları planlaması, çalışma ilişkileri, mesleki sağlık ve güvenlik uygulamalarının gerçekleştirilmesi, eğitim planlaması, performans ve ücret yönetimi, kariyer planlaması, işe alım ve mülakat teknikleri ve yasal konular gibi temel İnsan Kaynakları Yönetimi fonksiyonlarını işletmelerde uygulamalarını yapabilmek
8	Kurumsal gelişim, iç müşteri ve dış müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak kalite süreci yaklaşımını insan kaynakları süreçlerinde uygulayabilmek; gereken durumlarda sorumluluk alarak problemlerin çözümüne ve sürekli gelişime katkıda bulunmak, problem tanımlama, hedef belirleme, reorganizasyon ve değişiklik yönetimi becerileri ile süreçlerin mükemmelliğini sağlamak
9	Kaynak ve varlıkları bütçe, finans ve yasal hükümleri göz önünde bulundurarak, proje ve operasyonları planlama, uygulama ve denetim yetkinlikleri ile yönetmek; Kendini ve diğer kişileri yönetebilme becerilerine sahip olmak
10	Sonuç odaklı çalışma yaklaşımını sürekli öğrenim anlayışı ile birleştirerek zenginleştirmek
11	Gelişmiş sözlü ve yazılı iletişim, fikir ve bilgileri etkili sunma becerisine sahip olmak
12	Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 Genel Düzeyinde kullanarak alanındaki bilgileri izler ve meslektaşları ile iletişim kurar
13	Takım çalışması, empati kurma ve dinleme becerilerine değer vererek farklı kültür ve eğitim geçmişine sahip kişiler ile çalışabilmek
14	Sosyal, akademik ve mesleki etik değerlerin farkında olmak
15	Çalışanların ve toplumun gelişimini sağlamak için İnsan Kaynakları Yönetiminin 'nasıl', 'niçin' ve 'nerede' katkı ve destek sağlaması gerektirdiğine dair eleştirel teorik bakış açısına sahip olmak ; bu edinimler kapsamında uygulama ve bitirme projelerini gerçekleştirmek, bu edinimleri çalışma hayatına aktarmak

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

	ÖÇ1	ÖÇ3	ÖÇ5
PÇ1		3	
PÇ2	3	2	4
PÇ3		5	
PÇ4	4		3
PÇ6			3
PÇ7	5		
PÇ8		5	4
PÇ10		5	
PÇ12	5		
PÇ13		4	
PÇ15	3		5

