AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Satış Yönetimi								
Ders Kodu	IYO267			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yükü	72 *(Saat)*	Teori	2	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinde müşteriyle temas noktasının yönetilmesi görevi olarak düşünülebilecek olan satış faaliyetlerinin yürütülmesi ve yönetilmesi konusunda bilgilerin öğrencilere aktarılmasıdır.								
Özet İçeriği	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 mesleği
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 geleceği
15	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	1	2	42
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	16	1	17
			Toplam İş Yükü (Saat)	72
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 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