



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Saha Planlaması							
Ders Kodu		PRL209		Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	7	İş Yüğü	0 (Saat)	Teori	2	Uygulama	1	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Öğrenci, yapılacak işin türü ve özelliklerine göre kişisel bakımını ve günlük iş planını gerçekleştirebilmesini, işin ve katılımcıların özelliklerine göre toplantı gündemini belirleyebilmesini, toplantı için katılımcılara bilgi verebilmesini, işletmenin gelecekte tahminlediği iş yüküne göre ne kadar çalışana ihtiyaç duyacağını öngörölmeabilmesini, personelin izin planlamasını yapabildiğini, teşhir ve tanzim mekanlarını, fuar stantlarını düzenleyebilmesini, işin özelliklerine göre gerekli olan birincil ve ikincil verileri uygun veri toplama yöntemlerine göre toplayabilmesini ve uygun analiz teknikleri ile analiz ederek yorumlayabilmesini, örgüt yapısına uygun yazılı raporları hazırlayabilmesini, üst yönetime sunabilmeyi ve dosyalama arşivleme tekniklerine göre raporların dosyalanması ve arşivlenmesini sağlayabilecektir.							
Özet İçeriği		Kişisel bakım, iş planı, satış organizasyonu, toplantı, iş yükü, personel planlaması, teşhir ve tanzim, fuar, raporlar.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir)							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

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
---	--------------

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Kişisel hazırlık yapmak. İş planı yapmak
	Ön Hazırlık	Ders notları

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
			Toplam İş Yüğü (Saat)	0
			Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi	0

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Kişisel hazırlık yapmak. İş planı yapmak
---	--

