



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SÖKE İŞLETME FAKÜLTESİ
ULUSLARARASI LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK BÖLÜMÜ
ULUSLARARASI LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Satış Yönetimi								
Ders Kodu	İŞLT312			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	4	İş Yüğü	102 (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 İçeriği	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)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

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

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	0	3	39
Bireysel Çalışma	13	0	2	26
Ara Sınav	1	15	1	16
Dönem Sonu Sınavı	1	20	1	21
Toplam İş Yüğü (Saat)				102
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

*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 elamanının özelliklerini bilir.

Program Çıktıları (Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Programı)

1	Lojistik ve tedarik zinciri alanında aldığı uygulamalı eğitim sayesinde, karmaşık sorunları analiz edebilmeli ve farklı düşüncelerden sentez yaratma yoluyla sorunlara çok yönlü bir bakış açısı getirebilmeli ve iyileştirilebilecek konuları fark edebilmeli böylece yenilikçi süreçler ile fırsatlar yaratabilme yetkinliğine sahip olmalı
2	Sanayi kuruluşları ile gerçek sorunların çözümüne ilişkin proje çalışmaları ve sosyal sorumluluk etkinliklerinde yer alarak, çalışma alanını iyi tanımalı, proje yönetimi ve takım çalışması konusundaki deneyimi sayesinde uygulamada karşılaşılabilecek problemleri teşhis edebilmeli ve bunlara çözüm bulabilmeli
3	Aldığı disiplinlerarası eğitim sayesinde, akademik ve profesyonel hayatta karşılaşılabileceği problemlere lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde var olan kısıtları göz önüne alarak, amaçlar doğrultusunda yaratıcı çözümler getirebilmeli
4	Kişisel ve mesleki yetkinliğini güncel tutabilmek için çalıştığı sektörle ilgili değişimleri takip edebilmeli ve gerektiği durumlarda kendini geliştirebilmeli;
5	Sektör ile ilgili mesleki kuruluşlar ve pazardaki lider firmaların yer aldığı iletişim ağları içerisinde yer almalı ve bilgi, düşünce ve tecrübeleri paylaşabilmeli
6	Lojistik yönetimi ve tedarik zinciri alanlarında kullanılan güncel ve yaygın bilgisayar yazılımı, bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilmeli, mevcut yazılımların gücü ve zayıf yönlerini tespit edebilmeli
7	Bulunacakları pozisyonda dahil oldukları grup iletişiminden kaynaklanabilecek sorunları proaktif kararlar vererek önleyebilmeli
8	Süreçlerdeki belirsizlikleri ve beklenmedik sorunları esnek, etkin ve hızlı çözümlerle yönetebilmeli; önerilerini yazılı ve sözlü olarak etkin bir şekilde ifade edebilmeli
9	Departmanlar ve tedarik zinciri üyesi firmalar arasındaki koordinasyon mekanizmalarını anlamak ve entegrasyon süreçlerinde rol üstlenebilecek yetkinliklere sahip olmalı
10	Lojistik ve tedarik zinciri süreçlerini yönetim bilimi bakışı ve analitik yaklaşımlar kullanarak inceleyebilmeli, ilgili kavram ve fikirleri bilimsel yöntemlerle analize edebilmeli, verileri yorumlayabilmeli ve değerlendirebilmeli
11	Lojistik faaliyetleri kapsamında tasarım, planlama ve karar alma ile ilgili kuramsal yöntemleri uygulama alanlarında kullanabilmeli
12	Lojistik ve tedarik zinciri alanında kullanılan klasik ve güncel kuramları, sektördeki gelişmeleri, değişimleri ve yönelimleri göz önünde bulundurarak yorumlayabilmeli ve değerlendirebilmeli
13	İkinci bir yabancı dili orta düzeyde kullanabilmeli

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

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

