



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Yönetimi							
Ders Kodu		ISLE356		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	126 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Dersin temel amacı, satış yönetiminde kullanılan temel kavram, yöntem ve stratejileri açıklamaktır.							
Özet İçeriğı		Satış yönetimi kavramı ve önemi, satış yönetimi amaç ve stratejileri, satış gücünün örgütlenmesi, satış gücü temsilcilerinin seçimi ve eğitimi, satışçıların ücretlendirilmesi, satışçıların motivasyonu, satışçıların performansının değerlendirilmesi, satışçıların denetimi, kişisel satış, sıcak-soğuk satış, satışta beden ve mekan dili, satışta itirazların karşılanması, satışların kapatma teknikleri, tüketici hakları ve tüketicinin korunması kanunu, uluslararası satış yönetimi							
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	TANNER, J., HONEYCUTT, E. D., ERFFMEYER, R. C. (2009) "Sales Management" Prentice Hall,
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Pazarlama ve Satış
2	Teorik	Satış ve Satışçılık Mesleğı
3	Teorik	Tüketim Psikolojisi ve Satın Alma Şekilleri
4	Teorik	Satışta İletişimin Rolü ve Beden Dili
5	Teorik	Satış Süreci
6	Teorik	Satış Sunumu
7	Teorik	Satışta İtirazları Karşılama ve Satış Kapatma
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav
9	Teorik	Satış Yönetimi Süreci
10	Teorik	Satış Planlama ve Bütçeleme
11	Teorik	Optimal Satış Gücü Büyüklüğünün Belirlenmesi
12	Teorik	Satış Gücünün Belirlenmesi ve Yetiştirilmesi
13	Teorik	Satış Gücünün Motivasyonu
14	Teorik	Satışta Performans Ölçümü ve Perakende Noktasında Satış
15	Teorik	Gelecekte Satışçılık Mesleğı ve Uluslararası Satış Yönetimi
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final Sınavı



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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Bireysel Çalışma	6	3	2	30
Ara Sınav	1	12	1	13
Dönem Sonu Sınavı	1	12	1	13
Toplam İş Yüğü (Saat)				126
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5

*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Satış faaliyetlerini planlar.
2	Satışta sözlü ve sözsüz iletişim araçlarını kullanır.
3	Satış sürecinde potansiyel müşteri itirazlarını tanımlar.
4	Satışı başarılı bir şekilde kapatma stratejilerini tanımlar.

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiği bilgileri çalışma hayatında nasıl uygulayacağını bilmek
3	Uzmanlık alanında gereksinim duyulan bilgiye nasıl ve ne şekilde ulaşılacağını bilmek
4	İktisat, pazarlama, hukuk, finans ve muhasebe gibi alanlarda yeterli bir alt yapı oluşturabilmek.
5	Uluslararası piyasaları takip etmek ve gelişmeleri programda edindiği bilgilerle yorumlayabilmek
6	Çevreyle etkin bir şekilde iletişim kurabilmek
7	Ekip çalışması yapabiliyor olmak
8	Alanında kullanılan bilgisayar yazılımlarını ve iletişim teknolojilerini etkin şekilde kullanmak
9	İşletmecilikle ilgili olası sorunları tanımak ve çözebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4
PÇ1	4	4	4	5
PÇ2	3	3	3	4
PÇ3	4	4	4	3
PÇ4	3	3	3	4
PÇ5	4	4	4	3
PÇ6	3	3	3	4
PÇ7	4	4	4	3
PÇ8	3	3	3	4
PÇ9	4	4	4	3

