AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Satış Teknikleri							
Ders Kodu		ISL316		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yükü	125 *(Saat)*	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu dersin genel amacı; Kişisel satış konusunda daha detaylı bilgiler edinecekler, satıcının görevleri satış yöneticisi ve satışçılar hakkında bilgi sahibi olacaklar.							
Özet İçeriği		Kişisel satışın tanımı, özellikleri, gelişimi, Kişisel satışın önemi ve amaçları, Satış temsilcisi kavramı, Kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili, Kişisel satış sürecinde bilgi toplama ve hazırlık, Satış anı, Satış sürecinde müşteri itirazları ve itirazları karşılama tekniği, Kişisel satış sürecinin kapatılması.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ders Koşulları	
AKTS Kredi Koşulu	75

Ölçme ve Değerlendirme Araçları		
Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar	
1	Uslu,Aypar,Prof. Dr., Kişisel Satış Teknikleri, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım, 2006

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Kişisel satış, tanım ve özellikleri
2	Teorik	Kişisel satışın amaçları, avantaj ve dezavantajları
3	Teorik	Satış temsilcisi kavramı ve özellikleri
4	Teorik	Satış temsilcisinin sorumlulukları
5	Teorik	Satış temsilcisi eğitiminde temel unsurlar
6	Teorik	Kişisel satış faaliyetinde iletişim
7	Teorik	Kişisel satışta vücut dili ve önemi
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınavlar
9	Teorik	Kişisel satış sürecinde bilgi toplama ve hazırlık
10	Teorik	Görüşmenin planlanması ve randevu alma
11	Teorik	Kişisel satış görüşmesinde ilk izlenim ve satış sunumu
12	Teorik	Müşteri tanımı ve müşteri davranış çeşitleri
13	Teorik	Müşteri itirazları
14	Teorik	İtirazları cevaplama metotları
15	Teorik	Yarıyıl Sonu Sınavına Yönelik Tartışma, Problem Çözme
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu Sınavları
17	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Yarıyıl Sonu Sınavları

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)				
Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Ara Sınav	1	25	1	26

Dönem Sonu Sınavı	1	28	1	29
			Toplam İş Yükü (Saat)	125
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	5
**25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.*				

Dersin Öğrenme Çıktıları	
1	Satış gücü, satışçı, müşteri ve hizmet bilincinin netleşmesi,
2	Satış, satıcı, kişisel satış yönetimi, satış temsilcisi konularında bilgi sahibi olunması,
3	Satış ilkeleri ve taktiklerinin öğrenilmesi,
4	Etkin iletişim aktif dinleme, etkili sunum becerilerinin geliştirilmesi,
5	Satış gücünün motivasyonu ile ilgili temel kavramları anlatır ve nasıl uygulanacağını gösterir.

Program Çıktıları *(Uluslararası Ticaret ve Finans Programı)*	
1	Entelektüel kapasitesi yüksek, sosyal becerileri gelişmiş, pozitif düşünceye sahip, farklı ortam ve kurumlara adaptasyon becerisi olan bireyler olmak
2	Uluslararası platformlarda çalışabilecek nitelikte teknik donanıma, esnek düşünce ve hareket yapısına ve çoklu dil becerisine sahip olmak
3	Küreselleşen iş dünyasının gerekleri doğrultusunda disiplinlerarası bir yaklaşımla işletme, ekonomi vb. alanlarından elde ettikleri temel bilgileri, kendilerine uluslararası ticaret ve finansman alanlarında uzmanlık yaratacak biçimde kullanabilmek
4	Proaktif bir yaklaşımla uluslararası ticaret ve finansman alanlarında bölgesel, ulusal ve uluslararası sorunları öngörüp ilgili kişi ve kurumları bilgilendirerek çözüm önerileri geliştirebilmek
5	Program gereği olarak nicel yeterlik ile birlikte analitik düşünme ve sentez yapabilme becerisine haiz olmak
6	Eğitim sırasında edindiği bilgi ve becerileri, mevcut piyasa koşullarının gereğine uygun olarak sürekli geliştirebilecek araştırıcı ve sorgulayıcı yapıya sahip olmak
7	Uluslararası ticaret ve finansmana ilişkin kuramların günümüz koşullarındaki geçerliliğini ve ilişkilerini tanımlayıp analiz edebilmek
8	Etkin bir iletişim kurabilecek düzeyde İngilizce bilgisine sahip olmanın yanında ikinci bir yabancı dile de bireysel koşulları ölçüsünde hâkim olabilmek
9	Uygulamada karşılaşılan mevcut ve olası sorunları çözmek için yönetme ve yönetilebilme vasıflarına sahip olmak
10	Yetkisi dahilinde yönetici pozisyonunda olduğu birimdeki çalışanların kişisel ve mesleki gelişimine katkıda bulunacak etkinlikleri organize edebilmek

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

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