|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | **Kodu** | **Yarıyıl** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **Satış Yönetimi** |  | II | 3+0 | 3 | 3 |
| Ön koşul Dersler |  |
| Dersin Dili | Türkçe |
| Dersin Türü | Zorunlu |
| Dersin Koordinatörü |   |
| Dersi Veren |  |
| Dersin Yardımcıları |  |
| Dersin Amacı | Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır. |
| Dersin Öğrenme Çıktıları |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
|  Bu dersin sonunda öğrenci; **1** Ürünü satışa hazırlar ve satar,**2** Satış sonrası hizmetleri yönetir,**3** Ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygulamak konusunda deneyim kazanır. |

 |

 |
| Dersin İçeriği | Satış, pazarlama, SWOT |
| **Haftalar** | **Konular** |
| 1 |  Potansiyel Müşteriler İçin Kaynakları Araştırmak ve Müşterileri Listelemek |
| 2 |  Listelenen Müşterilerin Özelliklerini Tespit Etmek  |
| 3 |  Satış Öncesi Hazırlık Yapmak  |
| 4 |  Satış Sürecini Gerçekleştirmek |
| 5 |  Satış Sürecinde Krizi Yönetmek  |
| 6 |  Satış Sonrası Hizmetler |
| 7 |  Satış Sonrası Hizmetleri Takip Etmek  |
| 8 |  Satış Birimi İle İlgili Birimler Arasındaki Koordinasyonu Sağlamak, Doğrudan Satış Yapmak  |
| 9 |  Satışları Tahmin Etmek, Satış Kotalarını Belirlemek, Satışla İlgili Ticari Ve Finansal Belgeleri Yönetmek, Birim Bütçesinin Hazırlanmasına Ve Uygulanmasına Katkı Sağlamak  |
| 10 |  Birim Bütçesinin Hazırlanmasına Ve Uygulanmasına Katkı Sağlamak, Satış Elemanı Sayısını Belirlemek |
| 11 |  Satış Elemanının Niteliğini Belirlemek, Satış Elemanının Temin Edilmesine Katkıda Bulunmak  |
| 12 |  Bölümleri Oluşturmak, Uygun Örgüt Yapısını Seçip Yetki ve Sorumlulukları Belirlemek  |
| 13 |  Bölge Özelliklerini Belirlemek, Bölgeye Uygun Rotayı Oluşturmak |
| 14 |  Satış Ekibinin Koordinasyonunu Sağlamak, Satış Elemanlarını Denetlemek |

|  |
| --- |
| **Genel Yeterlilikler** |
| Öğrencilerden bu dersin ana konularını anlamaları ve alanları ile uygulamalarında kullanmaları beklenir. |
| **Kaynaklar** |

|  |
| --- |
|   Yükselen, C. (2008). Satış Yönetimi, 2. Baskı, Detay Yayıncılık. |
| **Değerlendirme Sistemi** |
| Dönem başında ders izlencelerinde belirtilir. |

|  |
| --- |
| **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| **ÖÇ1** | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| **ÖÇ2** | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| **ÖÇ3** | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 |
| **ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları** |
| **Katkı****Düzeyi** | **1 Çok Düşük** | **2 Düşük** | **3 Orta** | **4 Yüksek** | **5 Çok Yüksek** |

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| Satış Yönetimi | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 |

 |