

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Gücü Yönetimi	1004833	VIII	3+0	3	5
Ön koşul Dersler	-				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Verenler					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu dersin genel amacı; pazarlama faaliyetlerinde önemli bir unsur olan satış gücünün etkinliği ile ilgili bilgi ve donanımın öğrenciye kazandırılmasıdır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Satış ve ilgili kavramları öğrenir ve 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. 5. Satış elemanlarını tedarik etme, eğitme, motive etme, performanslarını ölçme stratejilerini tanımlar. 6. İşletmelerin satış faaliyetleriyle ilgili kararlar alır. 				
Dersin İçeriği	Satış, Satış Gücü ve Satış yönetiminin tanımlanması, Satış Gelişme Dönemleri: Üretim Anlayışı Dönemi ve Satış Anlayışı Dönemi, Pazarlama Anlayışı Dönemi ve Ortak Hareket Evresi Satış gücünün örgütlenmesi, Satış faaliyetlerinin koordinasyonu ve denetimi, Satış gücü temsilcilerinin seçimi ve eğitimi, Satış gücünün ücretlendirilmesi, Satışçıların kişisel özellikleri ve görevleri, Satış süreci ve satış sürecinin aşamaları: Araştırma, Hazırlık, Sunuş, İtirazların Karşıllanması Kapatma ve izleme aşamaları, Satış yönetiminin ahlaki ve yasal boyutları.				
Haftalar	Konular				
1	Satış ve Satış Yönetimi Fonksiyonu ve Faaliyetlerinin Tanımlanması				
2	Satış Gelişme Dönemleri: Üretim Anlayışı Dönemi ve Satış Anlayışı Dönemi				
3	Pazarlama Anlayışı Dönemi ve Ortak Hareket Evresi				
4	Kişisel Satış Kavram ve Kapsamı Ve Satış Gücünün Örgütlenmesi				
5	Satış Faaliyetlerinin Koordinasyonu ve Denetimi				
6	Satış Gücü Temsilcilerinin Seçimi ve Eğitimi				
7	Ara Sınav				
8	Satış Gücünün Ücretlendirilmesi				
9	Satışçıların Kişisel Özellikleri ve Görevleri				
10	Satış Süreci ve Satış Sürecinin Aşamaları				
11	Araştırma ve Hazırlık Aşamaları				
12	Satış Sunuşu ve İtirazların Karşıllanması Aşamaları				
13	Kapatma ve İzleme Aşamaları				
14	Satış Yönetiminin Ahlaki ve Yasal Boyutları				
Genel Yeterlilikler					
1. Pazarlama faaliyetlerinde önemli bir unsur olan satış gücünün etkinliği ile ilgili bilgi ve donanımın öğrenciye kazandırılmasıdır					
Kaynaklar					
Çabuk, S. (2012). <i>Profesyonel Satış Yönetimi</i> . Adana: Nobel Yayınevi.					
Tanner, J., Earl D.H ve Robert, C.E. (2013). <i>Sales Management</i> . Pearson Education Limited.					
Değerlendirme Sistemi					
Ara Sınav: %40					
Final: %60					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU																
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15	PÇ 16
ÖK1	2	4	4	4	4	4	5	4	4	1	1	1	4	4	4	2
ÖK2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1
ÖK3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1
ÖK4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1
ÖK5	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1
ÖK6	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1
ÖK: Öğrenme Kazanımları PÇ: Program Çıktıları																
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders Adı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15	PÇ 16
Satış Gücü Yönetimi	2	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	4	4	1