

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Yönetimi	1804407	IV	1+1	2	2
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu dersin amacı, pazarlama yöntemleri personel tedariki ve stratejilerinin öğrenciler tarafından benimsenmesi ve satış işleminin özelliklerinin öğretilmesidir.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p><b>Bu dersin sonunda öğrenci:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pazarlama yöntemlerini açıklar.</li> <li>2. Satıcı ve müşteri arasındaki diyalogu bilir.</li> <li>3. Dağıtım kanallarını sıralar.</li> <li>4. Satış tekniklerini belirler.</li> <li>5. Satış ve pazarlamanın önemini açıklar.</li> <li>6. Satış işleminin analizini yapar ve yorumlar.</li> </ol>				
Dersin İçeriği	Satıcı ve müşteri arasındaki diyalogun ortaya konulması, satış işleminin analizinin yapılması, satış fırsatları – satış engelleri, satış planlaması – satış değerlemesi vb. konular detaylı olarak incelenir.				
Haftalar	Konular				
1	Satış ve pazarlama kavramları				
2	Tüketici ve müşteri davranışı				
3	Güdüleyici faktörler				
4	Pazarlama satış programının özellikleri ve üstünlükleri				
5	Satışçı tipleri ve satışçı profilleri				
6	Satış noktasında ve müşteri noktasında satış				
7	Ara Sınav				
8	Satış fırsatlarının değerlendirilmesi				
9	Satış engelleri				
10	Satış formülü				
11	Görüşme kuralları ve teknikleri				
12	Satış sonrası hizmet				
13	Satışçı değerlendirmesi				
14	Satış planlaması				
Genel Yeterlilikler					
<ol style="list-style-type: none"> <li>1- Satış ve pazarlama kavramlarını açıklar.</li> <li>2- Tüketici ve müşteri davranışlarını kıyaslar.</li> <li>3- Satış engellerini belirler ve çözümler.</li> <li>4- Satış planlaması ve değerlemesi yapar.</li> </ol>					
Kaynaklar					
Karabulut, M.(1995). <i>Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi</i> . İstanbul: Üniuersal Bilimsel Yayınları.					
Değerlendirme Sistemi					
<p><b>Ara Sınav: %40</b>  <b>Final: %60</b>  <b>Bütünleme:</b></p>					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ										
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10
ÖÇ1	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5
ÖÇ2	5	4	5	5	5	4	4	5	5	
ÖÇ3	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5
ÖÇ4	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5
ÖÇ5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5
ÖÇ6	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5
<b>ÖÇ: Öğrenme Çıktıları    PÇ: Program Çıktıları</b>										
<b>Katkı Düzeyi</b>	<b>1 çok düşük</b>		<b>2 düşük</b>		<b>3-Orta</b>		<b>4- Yüksek</b>		<b>5- Çok Yüksek</b>	

**Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi**

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10
<b>Satış Yönetimi</b>	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5