

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Yönetimi	1805410	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 belletilmesi				
Dersin Öğrenme Çıktıları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Pazarlama yöntemlerini açıklar. 2.Satıcı ve müşteri arasındaki diyalogu açıklar. 3.Satış işleminin analizini açıklar. 4.Satışçıyı değerlendirir. 5. Satış planlaması yapar. 6.Müşteri ile görüşme kuralları ve tekniklerini yapar. 				
Dersin İçeriği	Satış ve pazarlama kavramları, tüketici ve müşteri davranışı, güdüleyici faktörler, pazarlama satış programının özellikleri ve üstünlükleri, satış tipleri ve satışçı profilleri, satış noktasında ve müşteri noktasında satış, satış engelleri, satış formülü, görüşme kuralları ve teknikleri, satış planlaması konuları 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"> 1. Satış ve pazarlama kavramlarını açıklar. 2. Tüketici davranışlarını açıklar. 3. Satışçı profillerini bilir. 4. Görüşme kurallarını bilir. 					
Kaynaklar					
İslamoğlu, A. & Altunışık, R. (2015). <i>Satış ve Satış Yönetimi</i> . Ankara: Seçkin Yayıncılık.					
Değerlendirme Sistemi					
<p>Ara sınav:%40 Final: %60 Bütünleme:</p>					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU														
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ1 0	PÇ11	PÇ1 2	PÇ1 3	
ÖÇ1	5	5												
ÖÇ2	5	5	4			4	4	5		5		5	5	
ÖÇ3	5	5	5			5		5	5					
ÖÇ4	5	5	4	4	5	4							5	
ÖÇ5	5				5	5	5							
ÖÇ6	5	5		5	5	5	5		5	5		5	5	
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

	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13
Satış Yönetimi	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5		5	5