|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Adı** | Satış Yönetimi |
| **Dersin AKTS’si** | 2 |
| **Dersin Yürütücüsü** | Öğr. Gör. Handan YİLMAZ AKTAŞ |
| **Dersin Gün ve Saati** | Perşembe 14:40- 16:15 |
| **Ders Görüşme Gün ve Saatleri** | Perşembe 16:15 – 17:00 |
| **İletişim Bilgileri** | [handanyilmaz@harran.edu.tr](mailto:handanyilmaz@harran.edu.tr) 0414 318 30 00- 3235 |
| **Öğretim Yöntemi ve Ders Hazırlık** | Yüz yüze. Konu anlatım, Soru-yanıt, örnek çözümler, doküman incelemesi.  Derse hazırlık aşamasında, öğrenciler ders kaynaklarından her haftanın konusunu derse gelmeden önce inceleyerek gelecekler. Haftalık ders konuları ile ilgili tarama yapılacak. |
| **Dersin Amacı** | Pazarlama yöntemleri personel tedariki ve stratejilerinin öğrenciler tarafından benimsenmesi ve satış işleminin özelliklerinin belletilmesi. |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | 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. |
| **Haftalık Ders Konuları** | **Konular** |
| **1.Hafta** Satış ve pazarlama kavramları |
| **2.Hafta** Tüketici ve müşteri davranışı |
| **3.Hafta** Güdüleyici faktörler |
| **4.Hafta** Pazarlama satış programının özellikleri ve üstünlükleri |
| **5.Hafta** Satışçı tipleri ve satışçı profilleri |
| **6.Hafta** Satış noktasında ve müşteri noktasında satış |
| **7.Hafta** Ara sınav |
| **8.Hafta** Satış fırsatlarının değerlendirilmesi |
| **9.Hafta** Satış engelleri |
| **10.Hafta** Satış formülü |
| **11.Hafta** Görüşme kuralları ve teknikleri |
| **12.Hafta** Satış sonrası hizmet |
| **13.Hafta** Satışçı değerlendirmesi |
| **14.Hafta** Satış planlaması |
| **Ölçme ve Değerlendirme** | Bu ders kapsamında 1 (bir) Ara Sınav, 1 (bir) Kısa Sınav ve 1 (bir) Yarıyıl Sonu Sınavı yapılacaktır. Her bir değerlendirme kriterinin başarı puanına etkisi yüzdelik olarak aşağıda verilmiştir.  **Ara Sınav: (**% 30)  **Kısa Sınav: (**% 20)  **Yarıyıl Sonu Sınavı: (**% 50)  **Ara Sınav Tarih ve Saati:** Birim tarafından ilan edilecek tarih ve saatlerde  **Kısa Sınav Tarih ve Saati**: 27 Şubat 2020 (Ders Saatinde) |
| **Kaynaklar** | İslamoğlu, A. & Altunışık, R. (2015). *Satış ve Satış Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.  Kestane Serpil(2019). *Satış Teknikleri*. Ankara: Nobel Yayıncılık  Karabulut, M.(1995). *Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi*. İstanbul: Üniversal Bilimsel Yayınları. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 |
| **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** |
| **Satış Yönetimi** | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 |