



## Ders Bilgi Formu

| Ders Adı                     | Kodu    | Yerel Kredi | AKTS | Ders (saat/hafta) | Uygulama (saat/hafta) | Laboratuvar (saat/hafta) |
|------------------------------|---------|-------------|------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| Satış Yönetimi ve Teknikleri | ISL5110 | 3           | 7.5  | 3                 | 0                     | 0                        |

|            |     |
|------------|-----|
| Önkoşullar | Yok |
|------------|-----|

|         |     |
|---------|-----|
| Yarıyıl | Güz |
|---------|-----|

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| Dersin Dili | İngilizce, Türkçe |
|-------------|-------------------|

|                 |                        |
|-----------------|------------------------|
| Dersin Seviyesi | Yüksek Lisans Seviyesi |
|-----------------|------------------------|

|                 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| Ders Kategorisi | Temel Meslek Dersleri |
|-----------------|-----------------------|

|                      |          |
|----------------------|----------|
| Dersin Veriliş Şekli | Yüz yüze |
|----------------------|----------|

|                            |                |
|----------------------------|----------------|
| Dersi Sunan Akademik Birim | İşletme Bölümü |
|----------------------------|----------------|

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| Dersin Koordinatörü | Atanmamış |
|---------------------|-----------|

|                  |             |
|------------------|-------------|
| Dersi Veren(ler) | Kenan Aydın |
|------------------|-------------|

|               |  |
|---------------|--|
| Asistan(lar)ı |  |
|---------------|--|

|              |                                                                                                      |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dersin Amacı | Eliminating the information deficiencies in sales Management and providing the necessary information |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dersin İçeriği | Denetimin Anlamı/Pazarlama Denetimi/Satış Yönetimi Denetimi için Temel Kavramlar/ Satış Örgüt Yapısı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi/Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi/Satışçıların Değerlendirilmesi/Satışçıların Ücretlendirilmesi/Satışçıların Gözetim ve Kontrolü |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| Opsiyonel Program Bileşenleri | Yok |
|-------------------------------|-----|

### Ders Öğrenim Çıktıları

|   |                                                    |
|---|----------------------------------------------------|
| 1 | Satış stratejileri ve uygulamaları incelenir.      |
| 2 | Satış ekibi yönetimi anlayışı kavranır.            |
| 3 | Satış ekibinin yetiştirilme yöntemleri tartışılır. |
| 4 | Endüstriyel satış kavramı ile tanışılır.           |

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

| Hafta | Konular                                                                                                                        | Ön Hazırlık                       |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| 1     | Pazarlamada Satış Yönetiminin yeri ve Önemi,Satış Türleri,Pazarlama Kavramı,Satış Yönetimi ve Pazarlama Arasındaki Bağlantılar | İslamoğlu, Altunışık (2007) 1-18  |
| 2     | Tüketici Pazarı ve Endüstriyel Pazarlarda Müşteri Davranışı                                                                    | İslamoğlu, Altunışık (2007) 19-29 |
| 3     | Satış Yönetimi ve Pazarlama Planlaması,Planlama Süreci,Pazarlama Planlarında Satışın Yeri                                      | İslamoğlu, Altunışık (2007) 30-45 |
| 4     | Satış Sorumlulukları ve Satışa Hazırlık,Kişisel Satış Yetenekleri                                                              | İslamoğlu, Altunışık (2007) 46-63 |
| 5     | İlişkisel Satış,Doğrudan Pazarlama,Satış Yönetiminde Bilgi Teknolojilerinin Kullanımı                                          | İslamoğlu, Altunışık (2007) 64-82 |
| 6     | Satış Etkileyen Çevresel ve Yönetimsel Faktörler,Satış Kanalları                                                               | İslamoğlu, Altunışık (2007) 83-99 |

|    |                                                                                            |                                               |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 7  | Tekrar Satmak İçin Satmak,Hizmetlerin satışı,Satış Promosyonu                              | İslamoğlu, Altunışık (2007) 100-119           |
| 8  | Ara Sınav 1                                                                                | Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler |
| 9  | Uluslararası Satış Yönetimi, Uluslararası Satış Etkileyen Kültürel Faktörler               | İslamoğlu, Altunışık (2007) 120-137           |
| 10 | Kanuni Düzenlemelerin ve Etiğin Satış Yönetimine Etkisi                                    | İslamoğlu, Altunışık (2007) 138-159           |
| 11 | Satışçıların İşe Alınması ve Seçimi, İş Tanımlamaları, İstihdam Kaynaklarının Tanımlanması | İslamoğlu, Altunışık (2007) 160-180           |
| 12 | Satışçıların Motivasyonu ve Eğitimi,Satış Gücünün Örgütlenmesi                             | İslamoğlu, Altunışık (2007) 181-200           |
| 13 | Satış Yönetiminde Ücretlendirme                                                            | İslamoğlu, Altunışık (2007) 201-222           |
| 14 | Satış Tahminleri,Planlama,Satış Tahmininde Kullanılan Kantitatif ve Kalitativ Teknikler    | İslamoğlu, Altunışık (2007) 223-241           |
| 15 | Final                                                                                      | İslamoğlu, Altunışık (2007) 241-258           |

## Değerlendirme Sistemi

| Etkinlikler                                  | Sayı | Katkı Payı |
|----------------------------------------------|------|------------|
| Devam/Katılım                                |      |            |
| Laboratuvar                                  |      |            |
| Uygulama                                     |      |            |
| Arazi Çalışması                              |      |            |
| Derse Özgü Staj                              |      |            |
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği                |      |            |
| Ödev                                         | 1    | 30         |
| Sunum/Jüri                                   |      |            |
| Projeler                                     |      |            |
| Seminer/Workshop                             |      |            |
| Ara Sınavlar                                 | 1    | 30         |
| Final                                        | 1    | 40         |
| Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı |      | 60         |
| Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı        |      | 40         |
| TOPLAM                                       |      | 100        |

## AKTS İşyükü Tablosu

| Etkinlikler               | Sayı | Süresi (Saat) | Toplam İşyükü |
|---------------------------|------|---------------|---------------|
| Ders Saati                | 14   | 3             | 42            |
| Laboratuvar               |      |               |               |
| Uygulama                  |      |               |               |
| Arazi Çalışması           |      |               |               |
| Sınıf Dışı Ders Çalışması | 14   | 5             | 70            |
| Derse Özgü Staj           |      |               |               |
| Ödev                      | 1    | 50            | 50            |

|                                                     |   |    |      |
|-----------------------------------------------------|---|----|------|
| Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği                       |   |    |      |
| Projeler                                            | 1 | 40 | 40   |
| Sunum / Seminer                                     |   |    |      |
| Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi) | 1 | 10 | 10   |
| Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)        | 1 | 10 | 10   |
| <b>Toplam İşyükü</b>                                |   |    | 222  |
| <b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>                        |   |    | 7.40 |
| <b>AKTS Kredisi</b>                                 |   |    | 7.5  |

|              |     |
|--------------|-----|
| Diğer Notlar | Yok |
|--------------|-----|