|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Adı** | **Kodu** | **Yarıyıl** | **T+U** | **Kredi** | **AKTS** |
| **Satış Saha Uygulamaları** |  | 3 | 2+0 | 2 | 3 |
| Ön koşul Dersler |  |
| Dersin Dili | Türkçe |
| Dersin Türü | Zorunlu |
| Dersin Koordinatörü |   |
| Dersi Veren |  |
| Dersin Yardımcıları |  |
| Design Amacı | Bu ders öğrencilerin meslek hayatında karışılacakları satış sahasını anlamaları ve satış sahasını planlamayı, pratik uygulamaları ve değerlendirmeyi amaçlamaktadır |
| Dersin Öğrenme Çıktıları | Bu dersin sonunda öğrenci;1. Satış sahası kavramını öğrenir.2. Satış sahasının hacmini ve içinde yer alan paydaşları bilir.3. Satış ekibi oluşturmayı ve koordine etmeyi öğrenir.4. Satış sahası ile ilgili bütçe ve rapor hazırlamayı öğrenir. |
| Dersin İçeriği |  |
| **Haftalar** | **Konular** |
| 1 | Satış Sahası Kavramı |
| 2 | Satış Sahasının Belirlenmesi |
| 3 | Satış Sahasında Yer alan Aktörler |
| 4 | Müşteri Profili Oluşturma |
| 5 | Satış Ekibi |
| 6 | Satış Ekibi Eğitimi-1 |
| 7 | Satış Ekibi Eğitimi-2 |
| 8 | Satış Ekibinin Görev ve Sorumluklarını Belirleme |
| 9 | Satış Ekibi ve Satış Sahası |
| 10 | Satış Hacmi Belirleme |
| 11 | Satış Tahminleri |
| 12 | Sahanın etkin kullanımın ölçümü |
| 13 | Satış Tahmin Modelleri |
| 14 |  Sahadan Gelen Verilerin Ölçümü ve Sonuçların Değerlendirilmesi |

|  |
| --- |
| **Genel Yeterlilikler** |
| Öğrencilerden bu dersin ana konularını anlamaları ve alanları ile uygulamalarında kullanmaları beklenir. |
| **Kaynaklar** |
| Wllaence, T.F. ve Sthal, A.R. (2011). *Sales and operations planning*. T.F. Wallaence Company. USA |
| **Değerlendirme Sistemi** |
| Dönem başında ders izlencelerinde belirtilir. |

|  |
| --- |
| **PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE****DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU** |
|  | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| **ÖÇ1** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | - | 3 |
| **ÖÇ2** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | - | 3 |
| **ÖÇ3** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | - | 3 |
| **ÖÇ4** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | - | 3 |
| **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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ders** | **PÇ1** | **PÇ2** | **PÇ3** | **PÇ4** | **PÇ5** | **PÇ6** | **PÇ7** | **PÇ8** | **PÇ9** | **PÇ10** | **PÇ11** |
| Satış Saha Uygulamaları | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | - | 3 |

 |