

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	Akts
Satış Gücü Eğitimi	2211415	IV	3+1	4	5
Ön Koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Öğrencinin, pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilmesini ve kurs ve seminerlere katılablmesini, paket programları analiz ederek işletme olanaklarına göre satış sürecinde kullanılan paket programları seçebilmesine, satış elemanlarının oryantasyonunu, performans değerlendirme sonuçlarına göre motivasyon ihtiyacını belirleyerek motivasyonunu sağlayabilmesini, toplum ve iş etiğinin gerektirdiği kurallara uygun davranarak uygulanmasını gerçekleştirerek, sosyal gelişmeleri inceleyip yorumlayabilmesini, almış olduğu eğitimler ve sahip olduğu niteliklere göre stresi yönetebilecek ve zamanı etkin kullanabilmesini sağlamaktır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; <ol style="list-style-type: none"> 1. Ürün satışı ile ilgili paket programları kullanabilir. 2. Birim/bölge satış elemanlarının mesleki gelişim faaliyetlerini yürütebilir. 3. Birim/bölge satış elemanlarının performanslarını değerlendirebilir. 4. Stres yönetmek ve zamanı planlamak yeterliliğine sahip olabilir. 				
Dersin İçeriği	Satış gücü yönetimi fonksiyonu, satış gücü yönetimi sorumluluk alanları, satış teorileri, satış tahmini yöntemleri, satış bütçesi, satış gücünün örgütlendirilmesi, satış gücü faaliyetlerinin koordinasyonu ve denetimi, satış gücü temsilcilerinin seçimi, satış gücü temsilcilerinin eğitimi, satış gücünün ücretlendirilmesi,				
Haftalar	Konular				
1	Mesleği ile ilgili yayınları takip etmek, Kurs ve seminerlere katılmak Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi				
2	Satış sürecinde kullanılan paket programların analizi				
3	Satış sürecinde kullanılan paket programların seçimi				
4	Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak				
5	Satış elemanlarının oryantasyonunu sağlamak Satış elemanlarının eğitimini sağlamak				
6	Çalışanların kongre,seminer,panel gibi faaliyetlere katılımını sağlamak Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek				
7	Ara Sınav				
8	Satış elemanlarının motivasyon ihtiyacını belirlemek Satış elemanlarının motivasyonunu sağlamak Performans kriterlerini belirlemek ve ölçmek				
9	Performans ölçüm sonuçlarına göre gerekenleri yapmak Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek				
10	Çalışanların kariyer basamaklarını belirlemek				
11	Çalışanlara kariyer yolu oluşturabilecek koçluk ve mentorluk sistemini oluşturmak Etik kurallara uygun davranmak				
12	Etik kurallara uygun davranılmasını sağlamak, Sosyal gelişmeleri incelemek				
13	Sosyal olayları yorumlamak, Stresi yönetmek				
14	Stresi yönetmek, Zamanı yönetmek				
Genel Yeterlilikler					
1- Pazar ve hedef kitlenin özelliklerine göre mesleği ile ilgili yayınları takip edebilecektir. 2- Kurs ve seminerlere katılabilecektir.					
Kaynaklar					
Taşkın, E., (2006), <i>Satış Teknikleri Eğitimi</i> , Papatya Yayıncılık,					
Değerlendirme Sistemi					
Ara Sınav:	% 40				
Final:	% 60				
Bütünleme:					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
ÖK1	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5
ÖK2	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5
ÖK3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5
ÖK4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5
ÖK: Öğrenme Kazanımları 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	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Satış Gücü Eğitimi	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5