

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Yönetimi	2211312	III	3+1	4	4
Ön Koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Mesleki				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1-Potansiyel müşteri için hazırlık yapabilir. 2-Ürünü satışa hazırlar ve satar. 3-Satış sonrası hizmetleri yönetebilir. 4-Ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygulayabilir.				
Dersin İçeriği	Kişisel satışa giriş, satış temsilcisi kavramı ve satış temsilcisinin özellikleri, kişisel satış faaliyetinde iletişim ve vücut dili, kişisel satış sürecinde bilgi toplama ve hazırlık, kişisel satış sürecinde satış anı, kişisel satış sürecinde müşteri itirazları ve itirazları karşılama teknikleri, kişisel satış sürecinin kapatılması.				
Haftalar	Konular				
1	Potansiyel müşteriler için kaynakları araştırmak ve müşterileri listelemek Listelenen müşterilerin özelliklerini tespit etmek				
2	Satış öncesi hazırlık yapmak, Satış sürecini gerçekleştirmek				
3	Satış sürecinde krizi yönetmek, Satış sonrası hizmetleri takip etmek				
4	Satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlamak ve Doğrudan satış yapmak				
5	Doğrudan satış yapmak, Dolaylı satış yapmak Satışların mevcut durum analizini yapmak				
6	Birim güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmek Pazarın fırsat ve tehditlerini tahmin etmek Uzun vadeli stratejik amaç ve hedefler tespit etmek				
7	Ara Sınav				
8	Satış tahmini yapmak için gerekli verileri toplamak				
9	Satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetmek Birim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak				
10	Birim bütçesinin hazırlanmasına ve uygulanmasına katkı sağlamak Satış elemanı sayısını belirlemek				
11	Satış elemanının temin edilmesine katkıda bulunmak				
12	Uygun örgüt yapısını seçip yetki ve sorumlulukları belirlemek				
13	Bölgeye uygun rotayı oluşturmak				
14	Satış ekibinin koordinasyonunu sağlamak ve Satış elemanlarını denetlemek				
Genel Yeterlilikler					
1-Müşterilerin özelliklerine göre potansiyel müşteriler için hazırlık yapabilecek 2-İşletmenin satış hedeflerine göre potansiyel müşteriler için kaynakları araştırabilecek ve müşterileri listeleyebilecektir. 3-İşletmenin satış hedeflerine göre listelenen müşterilerin özelliklerini tespit edebilecektir.					
Kaynaklar					
Taşkın, E. (2006), <i>Satış Teknikleri Eğitimi</i> , Papatya Yayıncılık, İstanbul. Hürel, F. , Aytumur, S. , Mesci, H. vd. .(2000). <i>Her Yönüyle Pazarlama İletişimi</i> . İstanbul: MediaCat. Kotler, P. , (2000), <i>Pazarlama Yönetimi</i> , (Çeviri: Nejat Muallimoğlu). Milenyum Baskısı, İstanbul, Bet					
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	4	3	5	4	4	5	5	4	3	5	5	5	4	4	5
ÖK2	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	3	3	5	5
ÖK3	5	4	3	3	3	3	5	3	3	3	4	4	3	5	4
ÖK4	3	3	4	4	2	5	5	4	4	4	3	3	4	4	4
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 Yönetimi	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5