

<b>Dersin Adı</b>	<b>Kodu</b>	<b>Yarıyılı</b>	<b>T+U</b>	<b>Kredisi</b>	<b>AKTS</b>
Satış Yönetimi	2213402	IV	3+2	5	12
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	<b>Bu dersin sonunda öğrenci;</b> 1- Ürünü satışa hazırlar ve ürünü satar. 2- Satış sonrası hizmetleri yönetir. 3- Ürün özelliğine uygun satış yöntemlerini uygular.				
Dersin İçeriği	Satış, pazarlama, SWOT.				
<b>Hafta</b>	<b>Konular</b>				
1	Potansiyel Müşteriler İçin Kaynakları Araştırmak Ve Müşterileri Listelemek				
2	Listelenen Müşterilerin Özelliklerini Tespit Etmek				
3	Satış Öncesi Hazırlık Yapmak				
4	Satış Sürecini Gerçekleştirmek				
5	Satış Sürecinde Krizi Yönetmek				
6	Satış Sonrası Hizmetleri Takip Etmek				
7	Ara Sınav				
8	Satış Sonrası Hizmetleri Takip Etmek, Satış Birimi İle İlgili Birimler Arasındaki Koordinasyonu Sağlamak, Doğrudan Satış Yapmak				
9	Satışları Tahmin Etmek, Satış Kotalarını Belirlemek, Satışla İlgili 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 Niteliğini Belirlemek, Satış Elemanının Temin Edilmesine Katkıda Bulunmak				
12	Bölümleri Oluşturmak, Uygun Örgüt Yapısını Seçip Yetki Ve Sorumlulukları Belirlemek				
13	Bölge Özelliklerini Belirlemek, Bölgeye Uygun Rotayı Oluşturmak				
14	Satış Ekibinin Koordinasyonunu Sağlamak, Satış Elemanlarını Denetlemek				
<b>Genel Yeterlilikler</b>					
Öğrenci, müşterilerin özelliklerine göre potansiyel müşteriler için hazırlık yapar, İşletmenin satış hedeflerine göre potansiyel müşteriler için kaynakları araştırır, Müşterileri listeler ve işletmenin satış hedeflerine göre listelenen müşterilerin özelliklerini tespit eder.					
<b>Kaynaklar</b>					
Yükselen, C. (2008). <i>Satış Yönetimi</i> , Detay Yayıncılık.					
<b>Değerlendirme Sistemi</b>					
<b>Ara Sınav</b>	: % 40				
<b>Final</b>	: % 60				
<b>Bütünleme:</b>					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM Çıktıları İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15
ÖÇ1	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	4	5	4	4
ÖÇ2	3	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	2	5	4	4
ÖÇ3	4	2	3	5	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4
<b>ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PC: Program Çıktıları</b>															
<b>Katkı Düzeyi</b>	1 Çok Düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek		

**Program Çıktıları Ve İlgili Dersin İlişkisi**

Ders	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15
Satış Yönetimi	4	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	4