

Dersin Adı ve Kodu: SATIŞ YÖNETİMİ (PSM-204) (İŞL-242)					Programın Adı:					
Yarıyıl	Eğitim ve Öğretim Yöntemleri							Krediler		
	Teori	Uyg.	Lab.	Proje/Alan Çalışması			Diğer	Toplam	Kredi	ECTS Kredisi
5	42	-	-	-			-	42	3	4
Ders Dili	Türkçe									
Zorunlu / Seçmeli	Zorunlu									
Önşartlar	Yok									
Katalog Tanımı	Bu ders öğrencilerin satış süreci ve satış gücü yönetimi öğretimine yöneliktir.									
Dersin Amacı	Öğrencilere satış yönetiminin temel ilkelerini ve kavramlarını öğretmek mesleğe hazırlamaktır.									
Dersin Kazanımları	Satış yönetimi, satış gücü, satış gücünün yönetimi ve satış faaliyetleri hakkında bilgi verme, Pazarlama ve satış ilişkisini anlamak, Pazarlama ile ilgili temel kavramları öğrenebilmek, Satış yönetiminin ne olduğunu anlayabilmek, Satış yöneticilerinin faaliyetlerini ve karşılaştıkları sorunları inceleyebilmek.									
Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar	- Aypar Uslu , Kişisel Satış Teknikleri									
Değerlendirme Ölçütleri								Varsa (X) olarak işaretleyiniz	Yüzde (%)	
	<i>Ara Sınavlar</i>							X	30	
	Kısa Sınavlar							-	-	
	Ödevler							-	-	
	Projeler							-	-	
	Dönem Ödevi							-	-	
	Laboratuvar							-	-	
	Diğer							-	-	
	Dönem Sonu Sınavı							X	70	
İçerik Ağırlıkları Yüzdesi (%)	Sosyal Bilimler							100		
Ders Sorumluları										
Hafta										
1	Satış Gücü Kavramı Satış Gücü Yönetimi;									
2	Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması									
3	Satış Gücünün Örgütlenmesi									
4	Talep Ölçümü ve Satış Takvimi									
5	Satış Bütçeleri; Satış Kotaları ve Satış Kotalarının Düzenlenmesi									
6	Satış bölgelerinin oluşturulması Satış Gücü Temsilcilerinin Seçimi ve Eğitimi.									
7	Vize sınavı									
8	Satışçıların Ücretlendirilmesi.									
9	Satışçıların Güdülmesi.									
10	Talep Ölçümü ve Tahmini;									
11	Satış Potansiyeli; Firma Potansiyeli									
12	Satış Tahmini; Kullanılan Yöntemler.									
13	Satışı gerçekleştirme, Takip ve kontrol..									
14	Genel Tekrar									
15	Final sınavı									