Ders İzlencesi

Ders Kodu - Ders Adı	**PZL247 - Satış Yönetimi**
Ders Türü	III.Yarıyıl
Teori + Uygulama	2+0
AKTS	**3.0**
Ders Dili	Türkçe
Ders Türü	Zorunlu Dersler
Öğretim Elemanları	ÖĞR. GÖR. DR. MEHMET GÖKHAN TURAN

Dersin Veriliş Biçimi	Bu ders sadece yüz yüze eğitim şeklinde yürütülmektedir.
Dersin Verildiği Yer	Okulda
Kullanılan Eğitim Platformları	Yüz Yüze
Önkoşullar	Bu dersin önkoşulu ya da eş koşulu bulunmamaktadır.
Önerilen Dersler	Pazarlama İlkeleri I ve II
Önerilen Kaynaklar	AÖF Satış Yönetimi Kitabı
Staj & Uygulama	Bu ders için uygun değildir.
Dersin Amacı	Öğrencilere kişisel satış ve sürecinin aşamalarını aktararak, yönetimin temel işlevlerini satış sürecine uygulama becerileri kazandırmaktır.

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
1. hafta	**ÖÇ-1**	Kişisel satışın pazarlamada yeri ve önemi	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
2. hafta	**ÖÇ-1**	Bir kariyer olarak kişisel satış	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
3. hafta	**ÖÇ-2**	Satış yönetimi ve fonksiyonları	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
4. hafta	ÖÇ-2	Satış yönetimi ve gelecek	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme, Belge/Metin/Veri İncelemesi/Analizi
5. hafta	ÖÇ-1 ÖÇ-2	Satış görevleri ve satışçılık faaliyetleri	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
6. hafta	ÖÇ-2	Satış örgütünün tasarlanması	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Belge/Metin/Veri İncelemesi/Analizi
7. hafta	ÖÇ-2	Satış tahminleri	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
8. hafta	ÖÇ-2	Satış kotaları	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası
9. hafta	ÖÇ-2	Satış kotaları	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme

Ders İzlencesi

Haftalar	Öğrenme Çıktıları	Konular	Öğretim Yöntemleri
10. hafta	ÖÇ-2	Satış kotaları	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
11. hafta	ÖÇ-4	Satışçıların ve müşterilerin iletişim tarzları	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
12. hafta	ÖÇ-1 ÖÇ-2	Kişisel satış süreci; satış öncesi planlama, müşteri ihtiyaçlarının keşfi	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
13. hafta	ÖÇ-1	Kişisel satış süreci; satış sunuşu teknikleri, müşteri itirazları satışı kapatma	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme
14. hafta	ÖÇ-5	Satış ve etik	Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme, Belge/Metin/Veri İncelemesi/Analizi

Öğrenme Çıktıları

#	Öğrenme Çıktıları
1	Öğrenciler kişişel satış sürecini açıklayabilecek
2	Öğrenciler satış yönetimi fonksiyonlarını tanımlayabilecek
3	Öğrenciler satışta iletişimin önemini kavrayabilecek
4	Öğrenciler müşterileri iletişim tarzları açısından sınıflayabilecektir.
5	Öğrenciler satış elemanlarını sahip olması gereken etik davranışları açıklayabilecektir.

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

✓ İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme ✓ Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı ✓ Sorumlu Üretim ve Tüketim
✓ İklim Eylemi

Dersin Teması

✓ Ekonomi, Finans ve Yönetim ✓ Girişimcilik ✓ Lojistik ve Tedarik Zinciri ✓ Yenilik Becerileri

AKTS İş Yükü

Etkinlik	Süre (Saat)	Sayı	İş Yükü
Teorik Derse Katılım	2.00	14	28
Sınıf Dışı Çalışma (Ön Hazırlık & Pekiştirme Amaçlı)	1.00	14	14
Ödevler	0.00	0	0
Proje - Rapor - Sunum Hazırlama	0.00	0	0
Ara Sınav Hazırlığı (sınav süresi dahil)	15.00	1	15
Final Sınavı Hazırlığı (sınav süresi dahil)	20.00	1	20
Uygulama (Laboratuvar, Müzik/Enstrüman Uygulaması, Atölye/Saha Çalışması vb.)	0.00	0	0
Staj Uygulaması	0.00	0	0
		Hesaplanan AKTS	**3.0**

Ölçme ve Değerlendirme

✓ Yazılı Yoklama (Açık Uçlu Sınav) ✓ Ödev

Değerlendirme Yöntemi ve Geçme Kriterleri	Sayısı	Yüzde (%)
1.Ara Sınav	1	40
Dönem Sonu Sınavı	1	60
	Toplam (%)	**100**