## Ders İzlencesi

| | |
|---|---|
| **Ders Kodu - Ders Adı** | **TİC216 - Satış Teknikleri** |
| **Ders Türü** | II.Yarıyıl |
| **Teori + Uygulama** | 2+0 |
| **AKTS** | **3.0** |
| **Ders Dili** | Türkçe |
| **Ders Türü** | Mesleki Seçmeli Dersler |
| **Öğretim Elemanları** | ÖĞR. GÖR. DR. MEHMET GÖKHAN TURAN |

| | |
|---|---|
| **Dersin Veriliş Biçimi** | Yüz yüze |
| **Dersin Verildiği Yer** | Okulda |
| **Kullanılan Eğitim Platformları** | Yüz Yüze |
| **Önkoşullar** | Bu dersin önkoşulu ya da eş koşulu bulunmamaktadır. |
| **Önerilen Dersler** | Pazarlama İlkeleri |
| **Önerilen Kaynaklar** | Satış Teknikleri (Ed.Nurcan TURAN) AÖF,2013 |
| **Staj & Uygulama** | Yok |
| **Dersin Amacı** | Öğrencilere satış süreci ve satış tekniklerine ilişkin teorik ve uygulamalı bilgi ve becerileri kazandırmak, stratejik düşünce yapısına sahip satış profesyonelleri yetiştirmek. |

## Ders İzlencesi

| Haftalar | Öğrenme Çıktıları | Konular | Öğretim Yöntemleri |
|---|---|---|---|
| **1. hafta** | **ÖÇ-2** | Kişisel Satış Kavramı | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi |
| **2. hafta** | **ÖÇ-1** | Kişisel Satışın Gelişimi | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme |
| **3. hafta** | **ÖÇ-1** | Kişisel Satışın Özellikleri | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme |
| **4. hafta** | **ÖÇ-1** | Satış Çabalarına Göre Kişisel Satış | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme |

## Ders İzlencesi

| Haftalar | Öğrenme Çıktıları | Konular | Öğretim Yöntemleri |
|---|---|---|---|
| **5. hafta** | ÖÇ-1 | Kişisel Satışın Üstünlükleri ve Sakıncaları | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme |
| **6. hafta** | ÖÇ-1 | Örnek Olay | Örnek Olay İncelemesi |
| **7. hafta** | ÖÇ-1 | Satış Süreci; Potansiyel alıcıların belirlenmesi | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Araştırma-İnceleme |
| **8. hafta** | ÖÇ-1 | Yaklaşımı belirleme, Satış konuşması ve beden dili | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye |
| **9. hafta** | ÖÇ-3 | Müşteri itirazları | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Oyunlaştırma, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye |
| **10. hafta** | ÖÇ-3 | Satış sürecinin tamamlanması | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye |
| **11. hafta** | ÖÇ-3 | Örnek Olay | Örnek Olay İncelemesi |
| **12. hafta** | ÖÇ-1 | Satış sonrası müşteri ilişkileri | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Oyunlaştırma, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye, Araştırma-İnceleme |

## Ders İzlencesi

| Haftalar | Öğrenme Çıktıları | Konular | Öğretim Yöntemleri |
|---|---|---|---|
| 13. hafta | ÖÇ-3 | Satış sonrası müşteri takibi | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye |
| 14. hafta | ÖÇ-3 | Ek hizmetler, Bakım-onarım hizmetleri | Anlatım, Soru-Yanıt, Tartışma, Örnek Olay İncelemesi, Sorun/Problem Çözme, Beyin Fırtınası, Uygulama/Pratik Çalışma/Atölye |

## Öğrenme Çıktıları

| # | Öğrenme Çıktıları |
|---|---|
| 1 | Satış felsefesinin temel özelliklerini ifade edebilecektir. |
| 2 | Kişisel satış kavramını ifade edebilecektir. |
| 3 | Satış gücü etkinliğinde aşama kaydedebilecek ve yüksek başarı elde edebilecektir. |

## Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

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

## Dersin Teması

✓ Ekonomi, Finans ve Yönetim

## 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 | 8.00 | 1 | 8 |
| 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** | **3.5** |

## Ölçme ve Değerlendirme

✓ Yazılı Yoklama (Açık Uçlu Sınav)  ✓ Ödev