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