

SATIŞ GÜCÜ YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	SATIŞ GÜCÜ YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	ISL3308
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	3
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	6
7	Dersin AKTS Kredisi:	5.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Prof. Dr. MURAT HAKAN ALTINTAŞ
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Prof. Dr. Hakan Altıntaş Doç. Dr. Erkan ÖZDEMİR Doç. Dr. Çağatan Taşkın
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Görükle, Bursa,mhakan@uludag.edu.tr
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Pazarlama problemlerinin teşhis ve çözümüne yönelik karar vericilere yardımcı olacak bilgileri sunmaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Satış gücü organizasyonunun nasıl oluşturulacağını öğrenmek
	2	Uygun satış gücünün işe alınma yöntemlerini öğrenmek
	3	Satış eğitim yöntemlerini öğrenmek
	4	Satış gücünün nasıl motive edileceğini öğrenmek
	5	Satış gücü ücretlendirme yöntemlerini bilmek
	6	Satış tahminlerini yapabilmek
	7	Satış bütçesini hazırlayabilmek ve satış planlamasını yapabilmek
	8	Satış bölgelerini etkin bir şekilde yönetebilmek
	9	Satış ve satış gücü performansını değerlendirebilmek
	10	Uluslararası satış yönetiminin işleyişini anlamak
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Satış gücü yönetiminin pazarlamadaki rolü	
2	Yeni pazarlama yaklaşımları ve satış gücü yönetimi üzerindeki etkileri	
3	Satış gücündeki roller ve fonksiyonları	

4	Satış yapıları ve satış gücü organizasyonu	
5	Satış süreci	
6	Satış gücünün işe alınması	
7	Satış gücü eğitimi (arasınav)	
8	Satış gücünün motivasyonu	
9	Satış tahmini ve satış planlaması	
10	Satış Bütçesinin hazırlanması	
11	Satış bölgelerin yönetimi	
12	Satış ve satış gücü performansını değerlendirme	
13	Satış gücünün ücretlendirilmesi	
14	Uluslararası satış gücü yönetimi	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	David Jobber and Geoffrey Lancaster, "Selling and Sales Management, 8th edition, 2009. Chris Noonan, Sales Manegement, Butterworth-Heinemann, Oxford, 1998. Gonca Telli Yamamoto, Satış ve Satış Gücü Yönetimi, Literatür Yayıncılık, 2. Baskı, 2007. Ahmet H. İslamoğlu ve Remzi Altunışık, Satış ve Satış Yönetimi, Sakarya yayıncılık, Sakarya, 2009.
----	---	--

23	Değerlendirme	
----	---------------	--

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	40.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	2	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		

24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU	
----	-------------------------------	--

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	2.00	28.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınaylar	1	15.00	15.00
Diğer	1	45.00	45.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	20.00	20.00
Toplam İş Yüğü			150.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.00
Dersin AKTS Kredisi			5.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	5	4	4	5	0	0	0	5	0	0	3	5	0	0	0	0
ÖK2	5	4	4	5	0	0	0	5	0	0	3	5	0	0	0	0
ÖK3	3	5	5	5	0	0	0	5	0	0	3	5	0	0	0	0
ÖK4	5	4	4	5	0	0	0	5	0	0	3	5	0	0	0	0
ÖK5	5	4	4	5	0	3	4	5	0	0	4	5	0	0	0	0
ÖK6	5	4	4	4	0	3	3	5	5	0	5	5	0	0	0	0
ÖK7	4	4	4	4	0	5	5	5	4	0	5	5	0	0	0	0
ÖK8	5	4	4	4	2	5	5	5	3	0	4	5	0	0	0	0
ÖK9	5	4	4	4	2	5	5	5	3	0	5	5	0	0	0	0
ÖK10	5	5	4	4	4	5	5	5	3	3	5	0	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			