

ULUSLARARASI SATIŞ YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	ULUSLARARASI SATIŞ YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	UAT5121
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Yüksek Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	1
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	1
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:	Dr. Öğr. Üyesi FİLİZ EREN BÖLÜKTEPE
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Yrd. Doç. Dr. Filiz .Eren BÖLÜKTEPE eboluktepe @uludag.edu.tr Uludağ Üniversitesi, İnşaat İşletme Fakültesi İşletme Bölümü
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Bu dersin amacı, organizasyonun uluslararası pazarlama çabalarının önemli bir ögesi olarak, etkili satış gücü oluşturma sürecini incelemektir.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Uluslararası pazarda satış yönetiminin rolünü ve önemini değerlendirebilir.
	2	Uluslararası pazarda kişisel satışın rolü ile ilgili yorum yapabilir
	3	Uluslararası satış takımlarının yönetim sorunlarını açıklayabilir.
	4	Uluslararası satış yönetimini etkileyen kültürel faktörleri analiz edebilir.
	5	Uluslararası pazar araştırmalarında satış gücünün rolünü ve önemini değerlendirebilir.
	6	Uluslararası satış yönetimi alanında teorik ve uygulamalı bilgileri derinleştirebilir
	7	İleri düzeyde pazarlama kavramlarını etkili biçimde ifade edebilir
	8	Uluslararası satış faaliyetlerinde mevcut etik konuları değerlendirebilir.
	9	Uluslararası pazarlama alanında bilimsel gelişmeleri izleyebilir.
	10	Araştırma bulgularını yazılı ve sözlü olarak ifade edebilir.
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama

1	Pazar odaklı yaklaşım ve uluslararası satış yönetimi	
2	Uluslararası satış süreci, satış yöntemleri	
3	Satış sürecinin temel aşamalarında profesyonel satış becerileri	
4	Uluslararası satış yöneticilerinin karşılaştıkları sorunlar	
5	Uluslararası satış yönetim sürecine genel bir bakış	
6	Uluslararası satış ve pazarlama fırsatlarına genel bir bakış	
7	Uluslararası satış organizasyon yapıları	
8	Uluslararası satış bölgelerinin yönetimi	
9	Uluslararası düzeyde satış stratejilerinin oluşturulması	
10	Satış personelinin devşirilmesi ve seçim süreci	
11	Uluslararası satış eğitim programlarının geliştirilmesi ve yürütülmesi	
12	Ücretlendirme planlarının tasarlanması ve yönetimi	
13	Satış personelinin motivasyonu ve teşvik planları	
14	Uluslararası satış yönetimin sürecinde etik ve yasal konular	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Sales Management: A Global Perspective, Earl, D. Honeycutt, John B. Forth, Antonis, C. Simintiras, Roudledge, USA, 2003 Örnek Olaylarla Satış Yönetimi, Mehmet Karafakioğlu, Literatür Yayıncılık Dağıtım, İstanbul, 2012.
----	---	--

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

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	0	0.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	100.00
Toplam	1	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		0.00
Finalin Başarıya Oranı		100.00
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	1	60.00	60.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınaylar	0	0.00	0.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	25.00	25.00
Toplam İş Yüğü			155.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.17
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	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	0	0	0	0
ÖK2	2	3	3	2	3	2	3	4	3	1	2	2	0	0	0	0
ÖK3	1	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	0	0	0	0
ÖK4	1	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	0	0	0	0
ÖK5	1	3	3	1	3	3	1	3	3	3	3	3	0	0	0	0
ÖK6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖK10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	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			