

SATIŞ YÖNETİMİ

1	Ders Adı:	SATIŞ YÖNETİMİ
2	Ders Kodu:	PZRS020
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	2
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	3
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	1.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	2.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Öğr. Gör. HANDE ARIKAN KILIÇ
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	arikanh@uludag.edu.tr Tel:(0224)6133102/61510
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Öğrencinin; potansiyel müşteriler için kaynakları araştırarak müşterilerin özelliklerini tespit edebilmesi, satış öncesi hazırlık yaparak satış sürecini gerçekleştirebilmesi, satış sonrası hizmetleri takip edebilmesi ve satış birimi ile ilgili birimler arasındaki koordinasyonu sağlayabilmesi, işletme içinde elde edilen verilere göre satışların mevcut durum analizini yapabilmesi ve böylece birimin güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilmesi, satışları tahmin edebilmesi ve satış kotalarını belirleyebilmesi, satışla ilgili ticari ve finansal belgeleri yönetebilmesi, örgüt yapısını seçerek satış elemanlarının yetki ve sorumluluklarını belirleyebilmesi, satış ekibinin koordinasyonunu sağlayabilmesi ve performans değerlendirme kriterlerine göre satış elemanlarını denetleyebilmesine sağlamaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Pazarlama sürecinde kişisel satış ve satış yönetimi kavramlarını açıklayabilme
	2	Satış sürecini kavrayabilme
	3	Satış stratejilerini oluşturup uygulayabilme
	4	Satış tahmini yöntemlerini uygulayabilme
	5	Satış bütçelerini belirleyip uygulayabilme
	6	Birim/bölge satış örgüt yapısını oluşturabilme
	7	Satıcıların motivasyonu sağlama yöntemlerini uygulayabilme
	8	Birim/bölge satış ekibinin koordinasyonunu sağlama ve denetleyebilme
	9	Satış itirazlarını ve itirazların karşılanmasını açıklayabilme
	10	
21	Dersin İçeriği:	

Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Satış kavramı ve Satış Yönetimi	
2	Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması	
3	Satış Gücünün Örgütlenmesi	
4	Talep Ölçümü ve Satış Takvimi	
5	Satış Bütçeleri; Satış Kotaları ve Satış Kotalarının Düzenlenmesi	
6	Satışçıların Ücretlendirilmesi	
7	Satışçıların Güdülenmesi	
8	Ders tekrarı ve Ara Sınav	
9	Talep Ölçümü ve Tahmini; Satış Potansiyeli	
10	Firma Potansiyeli , Satış Tahmini ve Kullanılan Yöntemler	
11	Bölge Temeline Göre Satış; Ürün Temeline Göre Satış	
12	Satış Süreci: Hazırlama, Satış konuşması ve safhaları,	
13	İtirazları karşılama, Satışı gerçekleştirme, Takip ve kontrol	
14	Satış yönetiminin ahlaki ve yasal boyutu	
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Ders kitabı, yardımcı kitap ve diğer kaynaklar
23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARİ		
	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	1.00	14.00
Uygulamalı Dersler	14	2.00	28.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	3.00	42.00
Ödevler	1	1.00	1.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlار	1	4.00	4.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	8.00	8.00
Toplam İş Yüğü			97.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			3.23
Dersin AKTS Kredisi			3.00

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
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			