

TOROS ÜNİVERSİTESİ

İktisadi, İdari Ve Sosyal Bilimler Fakültesi
Uluslararası Ticaret Ve Lojistik (İngilizce)

Ders Bilgileri

SATIŞ YÖNETİMİ

Kodu	Dönemi	Teori	Uygulama	Ulusal Kredisi	AKTS Kredisi
		Saat / Hafta			
MAN324	Bahar	3	0	3	5

Ön Koşulu Olan Ders(ler)	yok
Dili	İngilizce
Türü	Seçmeli
Seviyesi	Lisans
Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğretim Üyesi Aslıhan YAVUZALP MARANGOZ
Öğretim Sistemi	Yüz Yüze
Önerilen Hususlar	Yok
Staj Durumu	Yok
Amacı	Satış yönetiminin temel konularını güncel örnek olaylarla açıklamaktır.
İçeriği	Satış yönetimi, satış gücü, satış süreci, satış ekibi, müşteri tipleri, satışçı tipleri, müşteri ilişkileri yönetimi.

Dersin Öğrenim Çıktıları

#	Öğrenim Çıktıları
1	Satış kavramlarını tanımlama
2	satış sürecini açıklama
3	Çağdaş satış tekniklerini analiz etme
4	Müşteri profillerini analiz etme
5	Pazar araştırmalarını tanımlama

Haftalık Ayrıntılı Ders İçeriği

#	Konular	Öğretim Yöntem ve Teknikleri
1	Satış yönetimi kavramı, tanım, giriş	Ders anlatımı
2	Satış Süreci	Ders anlatımı
3	Satış gücünün organizasyonu	Ders anlatımı
4	Satış gücünün eğitimi	Ders anlatımı
5	Satış gücünün ücretlendirilmesi	Ders anlatımı
6	Satış gücünün motivasyonu	Ders anlatımı
7	Satışçı tipleri	Ders anlatımı
8	Konu tekrarı ve arasınav	İnteraktif
9	Müşteri tipleri	Ders anlatımı
10	Müşteri şikayetleri	Ders anlatımı
11	Müşteri ilişkileri Yönetimi	Ders anlatımı
12	Satışta Performans	Ders anlatımı
13	Sunum	İnteraktif
14	Sunum	İnteraktif

15	Sunum	İnteraktif
16	Son Sınav	İnteraktif

Resources

#	Malzeme / Kaynak Adı	Kaynak Hakkında Bilgi	Referans / Önerilen Kaynak
1	Chris Noonan, Sales Management, Chartered Institution of Marketing		
2	Kumar, Sales Management		

Ölçme ve Değerlendirme Sistemi

#	Ağırlık	Çalışma Türü	Çalışma Adı
1	%40	Ara Sınav	Ara Sınav
2	%60	Son Sınav	Son Sınav

Dersin Öğrenim Çıktıları ve Program Yeterlilikleri ile İlişkileri

#	Öğrenim Çıktıları	Program Çıktıları	Ölçme ve Değerlendirme
1	Satış kavramlarını tanımlama	1	1,2
2	satış sürecini açıklama	1,11,14	1,2
3	Çağdaş satış tekniklerini analiz etme	1,3	1,2
4	Müşteri profillerini analiz etme	1,4,6,16	1,2
5	Pazar araştırmalarını tanımlama	14,15,17	1,2

Not: Ölçme ve Değerlendirme sütununda belirtilen sayılar, bir üstte bulunan Ölçme ve Değerlendirme Sistemi başlıklı tabloda belirtilen çalışmaları işaret etmektedir.

İş Yükü Detayları

#	Etkinlik	Adet	Süre (Saat)	İş Yükü
1	Ders Süresi	14	3	42
2	Sınıf Dışı Ders Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	3	42
3	Sunum ve Seminer Hazırlama	1	20	20
4	İnternette tarama, kütüphane ve arşiv çalışması	0	0	0
5	Belge/Bilgi listeleri oluşturma	0	0	0
6	Atölye	0	0	0
7	Ara Sınav için Hazırlık	1	18	18
8	Ara Sınav	1	2	2
9	Kısa Sınav	0	0	0
10	Ödev	1	6	6
11	Ara Proje	0	0	0
12	Ara Uygulama	0	0	0
13	Son Proje	0	0	0
14	Son Uygulama	0	0	0
15	Son Sınav için Hazırlık	1	20	20
16	Son Sınav	0	0	0
				150