BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
İŞLETME
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Kişisel Satış ve Satış Yönetimi	İSL451	7	3 + 0	5,0	Seçmeli

Birim Bölüm	İşletme - Lisans (Yüz yüze eğitim, sınıf içi tartışma ve proje sunumları)
Amaç	Satış yönetiminin başlıca stratejik, taktik ve operatif karar konuları hakkında mevcut teoriler ve güncel uygulamalar zemininde öğrencilerin bilgi donanımlarını arttırmakmaktır.
Ders İçeriği	Satış faaliyetlerini planlama, örgütlenme alternatiflerini değerlendirme, satış bölgelerini belirleme, satış kotalarını oluşturma, koordinasyonu sağlama, satışçıları motive etme, satışçıların performanslarını değerlendirme ve etkili satış konuşması tasarlayabilme konularında teori ve uygulama bağlamında ders anlatımı, sınıf içi tartışma ve öğrenci sunumları.
Ders Kaynakları	Satış Teknikleri (Serpil Ünal Kestane), Kişisel Satış Yönetiminin El Kitabı (Ertan Şimşek)

Hafta	Konu
1	Pazarlama faaliyetleri içersinde kişisel satışın yeri ve önemi, Satış yönetimi konusunda temel kavramlar, Satış yöneticisinin görevleri, Satış yöneticisinin sahip olması gereken nitelikler
2	Satış faaliyetlerinin planlanması ve satış bütçesinin hazırlanması,
3	Satış gücünün örgütlendirilmesi, Başlıca örgütlenme şekilleri, Üstün ve zayıf yönlerine göre örgütlenme şekillerinin değerlendirilmesi, Merkez ve taşra örgütü için en uygun örgütlenme şeklinin belirlenmesi,
4	Satış bölgelerinin belirlenmesi, Satış kotalarının oluşturulması, Bölge ve zaman yönetimi, satış faaliyetlerinin koordinasyon ve kontrolü, Performans değerlendirme
5	Satış gücü büyüklüğünün belirlenmesi, Satışçıların seçimi, Satışçıların eğitimi, Başlıca eğitim alan ve yöntemleri,
6	Satış gücünün motivasyonu, Motivasyon yöntemleri, Satışçıların ücretlendirilmesi, Ücretlendirme amaçları, Ücret sisteminin belirlenmesi,
7	ARA SINAV / GRUP PROJELERİNİN TESLİMİ
8	Tüketim psikolojisi, Satın alma davranışını etkileyen faktörler, Satın alma türleri, Müşteri değeri, güveni ve tatmini yaratmada izlenecek stratejiler,
9	Satışçılarda bulunması gereken özellikler ve Satış görevlerinin yerine getirilmesinde bu özelliklerin rolü,
10	Satış Süreci I (Satış konuşmasının önemi, Konuşmanın hazırlaması, Araştırma ve ön hazırlık aşaması),
11	Satış Süreci II (Satış konuşmasına giriş ve ürünün takdimi sırasında izlenecek stratejiler),
12	Satış Süreci III (Müşterinin teşvik ve ikna edilmesi, Dramatizasyon, Satış konuşmasının bitirilişi, Müşteri tereddütlerinin giderilmesi),
13	Satış Süreci IV (Müşteri itirazlarını cevaplama yöntemleri, Satışın takip ve kontrolü),
14	Satış yaklaşımında yeni eğilimler (Danışmanlık ve ortaklık tarzı satış)

Program Çıktıları	
1	Alan ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olur.
2	Alan ile ilgili konularda bilgi ve becerileri eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirir.
3	Alan ile ilgili konularda bireysel ve ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açık olur.
4	Alanın gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanır..
5	Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verir.
6	Alanındaki gelişmeleri takip edebilecek düzeyde Türkçe ve bir yabancı dil bilgisine sahip olur ve yazılı-sözlü iletişim kurma yetkinliği kazanır.
7	Alan ile ilgili edinilen bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirir ve sorunları kavrar.
8	Farklı disiplinlerden edinilen bilgileri analitik ve eleştirel bir şekilde değerlendirerek, işletme uygulamalarına katkı sağlayacak yenilikçi çözümler üretir.
9	Ulusal ve uluslararası bir işletme kurabilme, yönetme ve sürekliliğini sağlayabilme becerisi kazanır.
10	Nitel ve nicel verilerden faydalanarak ekonomik ve sosyal konularda istatistiksel çözümlemeler ile daha etkin kararlar alır.
11	Küresel olarak değişen müşteri istek ve ihtiyaçlarını belirleyerek, güncel talepleri karşılayabilecek ürün ve hizmetler üretir ve sunar.
12	Finansal tabloları ve verileri anlayarak işletmenin mali durumunu değerlendirir, finansal kararlar alır.
13	İşletmelerin hukuki süreçleri, sürdürülebilirlik ve etik konusundaki sorumlulukları hakkında bilgi sahibi olur ve bu konular bağlamında kararlar alırlar.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13
Etkili satış sunumları geliştirir, satış elemanlarının motivasyonuna yönelik alternatifleri belirler ve satış elemanlarının performanslarını değerlendirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış sürecini denetler.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış yöneticisinin görev ve sorumluluklarını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pazarlama araştırmalarını planlar, bilgi toplama yöntemlerini kullanır ve bulguları yorumlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış stratejilerini sınıflandırır ve çevresel faktörlerin stratejilere etkisini değerlendirir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış faaliyetlerini planlama, örgütlenme alternatiflerini değerlendirme, satış bölgelerini belirleme, satış kotalarını oluşturma, koordinasyonu sağlama, satışçıları motive etme, satışçıların performanslarını değerlendirme ve etkili satış konuşması tasarlayabilme konularında teori ve uygulama bağlamında ders anlatımı, sınıf içi tartışma ve öğrenci sunumları.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış bölglerini belirler, satış bütçesini oluşturur ve satış kotalarını tayin eder.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ortalama Değer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/228259