



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Satış Yönetimi ve Teknikleri	PZL208	4	3 + 1	6,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze)				
Amaç	Satış yönetiminin temel kavramlarını, satış tekniklerini öğretmektir. Satışın pazarlama fonksiyonu içindeki yerini, işletmeler açısından önemini kavratmak, satış politikaları, farklı satış organizasyonları, teknikleri konusunda bilgi vermektir.				
Ders İçeriği	Satış Yönetiminin Temel Kavramları, Satış Teknikleri, Satış Süreci Aşamaları, Takdim Stratejileri, İtiraz Yönetimi, Satış Kapama, Satışta Planlama, Bütçeleme, Satışçıların Motivasyonu, Performans Ölçümü.				
Ders Kaynakları	Altunışık, Remzi; İslamoğlu, A. Hamdi. 2014, "Satış ve Satış Yönetimi", Sakarya Yayıncılık, 13. Baskı				

Hafta	Konu
1	Pazarlama ve Satış
2	Satış ve Satışçılık Mesleği
3	Tüketim Psikolojisi ve Satın Alma
4	Satış Süreci
5	Takdim Stratejileri
6	NAIDAS Modeli
7	İtiraz Yönetimi
8	Satışta İtirazları Karşılama Stratejileri
9	Satış Kapama
10	Satış Yönetimi
11	Satışta Motivasyon
12	Satışta Planlama ve Bütçeleme
13	Satış Gücünün Belirlenmesi ve Yetiştirilmesi ve Satış Gücünün Denetimi
14	Satış Mesleğinin Geleceği

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayı
Önceden planlanmış özel beceriler	Vaka Çalışması	2	14
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beşir Fırtınası	2	14
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	6	14
Ara Sınav 1		1	1
Final		1	1
Ders İş Yükü:		142	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		5,57	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
2	Alanla ilgili edindirdiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
3	Alanla ilgili edindirdiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilmesine katkısı önemlidir.
4	Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilirler.
5	Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
6	Öğrenciler girişimcilik ve liderliğe her zaman açıktır.
7	Alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
8	Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilmesi ve kullanabilmesidir.
9	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
10	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
11	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
12	Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutarak etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilir.
13	Alanla ilgili konularda edindirdiği bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ve alanla ilgili yenilik ve gelişmeleri takip ederek ömür boyu öğrenmeye açık olur.

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

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13
Satış yönetimi ve teknikleri hakkında temel bilgiler öğrenilecek	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış stratejileri ve politikaları oluşturma ve yönetme bilgisi kazanılacak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satışın pazarlamadaki yeri kavranacak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Endüstriyel satış konusu kavranacak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-