BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

GÖLPAZARI MESLEK YÜKSEKOKULU

REKLAMCILIK

(2022 - 2023) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Satış Yönetimi	REK230	4	2 + 1	4,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Reklamcılık - Ön Lisans (Yüz Yüze Anlatım, Tartışma, Takım-Grup Çalışması, Beyin Fırtınası, Örnek Olay Yöntemi, Ödev, Soru-Cevap)
Amaç	Tüketici ihtiyaç ve tercihlerinin dinamik olan yapısı ve sürekli değişim içinde olması işletmelerin yaratıcı satış yönetimi uygulama ve tekniklerine yönelmesini sağlamıştır. Özellikle pazar koşullarının ve kendini sürekli yenileyen teknolojilerin gelişmesiyle, satış yönetimi kurumlar için üzerinde titizlikle durulan bir alan konumuna ulaşmıştır. Bu doğrultuda dersin amacı, satış yönetimi uygulamalarının müşteri odaklı bir yaklaşımla işletmeye uyumlaştırılmasını sağlayarak, bu anlayışı kurum açısından avantaja dönüştürmektir.
Ders İçeriği	İş, Satış Ortamı ve Satış Yönetimi, Satış Yönetimi ve Önemi, Satış Yönetimi Fonksiyonu, Satış Gücü Yapısı ve Örgütü, Satış Sisteminin Düzenlenmesi, Satış Gücünün Seçimi, Eğitimi, Güdülenmesi, Satış Tahmin Yöntemleri, Satış Bütçesi ve Satış Kotalarının Tanımlanması, Satış Süreci ve Müşteri İlişkileri Yönetimi, Satış Temsilcisi, Satış Personeli İstihdamı ve Eğitimi, Satış Politikaları ve Stratejileri, Başarılı Satış Adımları ve Yönetilmesi, Satış Yönetiminde Kontrol Süreçleri ve Performans Değerlendirme, Satış Sektöründe Liderlik Anlayışı, Kaynaklar ve Gereksinimler, Satış Yönetiminde Etik ve Yasal Boyut
Ders Kaynakları	Satış Yönetimi (Cemal Yükselen), Satış Yönetimi (Asım Günal Önce), Satış ve Satış Gücü Yönetimi (Gonca Telli Yamamoto), Profesyonel Satış Yönetimi (Serap Çabuk), Modern Satış Yönetimi ve Liderlik (Yücel Uygun)

Hafta	Konu
1	İş, Satış Ortamı ve Satış Yönetimi
2	Satış Yönetimi ve Önemi
3	Satış Yönetimi Fonksiyonu
4	Satış Gücü Yapısı ve Örgütü
5	Satış Sisteminin Düzenlenmesi
6	Satış Gücünün Seçimi, Eğitimi, Güdülenmesi
7	Satış Tahmin Yöntemleri, Satış Bütçesi ve Satış Kotalarının Tanımlanması
8	Satış Süreci ve Müşteri İlişkileri Yönetimi
9	Satış Temsilcisi, Satış Personeli İstihdamı ve Eğitimi
10	Satış Politikaları ve Stratejileri
11	Başarılı Satış Adımları ve Yönetilmesi
12	Satış Yönetiminde Kontrol Süreçleri ve Performans Değerlendirme
13	Satış Sektöründe Liderlik Anlayışı, Kaynaklar ve Gereksinimler
14	Satış Yönetiminde Etik ve Yasal Boyut

Program Çıktıları	
1	Reklamcılık alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgileri kazanır.
2	Reklamcılık alanıyla ilgili edindiği bilgi ve becerileri analitik ve stratejik düşünmede ve problem çözmede kullanma becerisine sahiptir.
3	Reklamcılık alanıyla ilgili edindiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme becerisine sahiptir.
4	Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilir.
5	Bilgisayar ve bilişim teknolojilerini ihtiyaç duyduğu teknik/mesleki düzeyde kullanır.
6	Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır
7	Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilir ve kullanabilir.
8	Reklamcılık alanı ile ilgili ileri düzeydeki bir çalışmayı edindiği bilgiler doğrultusunda bağımsız olarak yürütür.
9	Reklamcılık alanları içinde yer alan metin yazma, kampanya planlama, reklam stratejisi belirleme ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi alanlardan en az birinde uzmanlık düzeyinde gelişime açıktır.
10	Yeni teknolojileri öğrenerek kendini sürekli geliştirebilir, eğitebilir ve yeni alanlara ilgi duyar.
11	Stratejik iletişimi kavrayarak etkili yazılı ve sözlü sunum yapabilme, strateji geliştirme, yaratıcı ve eleştirel düşünebilme gibi yeterliliklere sahiptir.
12	Reklamcılık alanında edindiği uzmanlaşmış kuramsal bilgi ve donanımı, yaratıcı ve etik bir anlayış ile hayata geçirebilme becerisine sahiptir.
13	Kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında farkındalığa sahiptir.

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
Satış yönetimi ve gücünün işletmeler açısından önemini kavrar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış yönetiminde müşteri ilişkilerini analiz eder ve değerlendirir	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış politika ve stratejilerini oluşturur ve uygular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış yönetiminde etik kuralları uygular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satış sistemini düzenler, kaynaklar ve gereksinimleri belirler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-