BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

**PAZARLAMA**

(2024 - 2025) Ders Bilgi Formu

| 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 Metotlar | Süresi (Saat) | Sayısı |
|---|---|---|---|
| Önceden planlanmış özel beceriler | Vaka Çalışması | 2 | 14 |
| Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması | Beyin 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 anlayabilmeli ve kullanabilmelidir. |
| 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 | 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 teknikleri hakkında temel bilgiler öğrenilecek | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Satış stratejileri ve politikaları oluşturma ve yönetme bilgisi kazanılacak | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Satışın pazarlamadaki yeri kavranacak | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Endüstriyel satış konusu kavranacak | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Ortalama Değer | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/377407