



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 arttırmaktır.				
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 içerisinde 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 örgütlenmesi, 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	<b>ARASINAV / GRUP PROJELERİNİN TESLİMİ</b>
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 hazırlanması, 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 konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açık olma.
2	Girişimcilik ve liderliğin önemini bilme.
3	Alan ile ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olma...
4	Alan ile ilgili konularda bireysel anlamda sorumluluğa açık olma.
5	Bireysel bilgi ve becerileri ile alanla ilgili kişi ve kurumlara düşünceleri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme, onlara çözüm önerisi sunabilme.
6	Alan ilgili konularda bilgi ve becerileri eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirme.
7	Alan ile ilgili edinilen bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilme.
8	Alan ile ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutabilme ve etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilme
9	Çevreye, sosyal sorumluluğa, kaliteye ve yenilikçiliğe her şart altında önem verme.
10	İşletmenin iç ve dış çevresinde tüm paydaşlarını gözetecek şekilde ilişkilerini düzenleyebilme ve yönetebilme.
11	Bir yabancı dili işletmecilik alanıyla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilme.
12	Alanın gerektirdiği düzeyde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.

#### 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
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 bölgelerini belirler, satış bütçesini oluşturur ve satış kotalarını tayin eder.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-