



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Satış Teknikleri	PZL240	4	2 + 1	3,0	Seçmeli
Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Yüz yüze eğitim)				
Amaç	Satış alanında öğrencilerin yetiştirilmesi				
Ders İçeriği	Kişisel satış, satış çeşitleri, müşteri ve davranış çeşitleri, satış temsilcisinin özellikleri ve eğitimi, kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili, kişisel satış süreci, müşteri itirazları ve karşılama teknikleri				
Ders Kaynakları	1- Satış Teknikleri, MEGEP 2- Satışın Kutsal Kitabı, Jeffrey Gitomer 3- Neden Satın Alırız, Paco Underhill				

Hafta	Konu
1	SATIŞ NEDİR
2	Kişisel satış, satış çeşitleri
3	müşteri ve davranış çeşitleri
4	satış temsilcisinin özellikleri ve eğitimi
5	kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili
6	genel tekrar
7	vize
8	kişisel satış süreci
9	müşteri itirazları ve karşılama teknikleri
10	çapraz satış
11	satış kapama teknikleri
12	satış personelinin motivasyonu
13	satış sonrası hizmet
14	genel tekrar

#### Program Çıktıları

- Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
- Alanla ilgili edindirdiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
- Alanla ilgili edindirdiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilmesine katkısı önemlidir.
- Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilirler.
- Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
- Öğrenciler girişimcilik ve liderliğe her zaman açıktır.
- Alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
- Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilmeli ve kullanabilmelidir.
- Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
- Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
- Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutarak etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilir.
- 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
Pazarlamada satışın yeri ve önemini açıklayabilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satışçılık mesleği ve satışta etkili olan faktörleri tanımlayabilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satışta sözlü ve sözsüz iletişimi değerlendirebilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bilgi toplama ve satışa hazırlık konusunu açıklayabilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Satışta sunum tekniklerini değerlendirebilecek.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-