



| 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) | Sayı |
|--|---------------------------------|---------------|------|
| 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    |
| <b>Ders İş Yükü:</b>   |                                 | 142           |      |
| <b>AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):</b>   |                                 | 5,57          |      |

| Program Çıktıları |  |
|-------------------|--|
| 1                 | Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.  |
| 2                 | Alanla ilgili edindiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.                          |
| 3                 | Alanla ilgili edindiği 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                 | Alan 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 edindiği 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   | -   | -   | -   | -   | -   | -   | -   | -   | -   | -    | -    | -    | -    |