

DERS PROFİLİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	Dönem	Kuram+PÇ+Lab (saat/hafta)	Kredi	AKTS
Birebir Satış ve Satış Yönetimi	MAN526	I	I	3	3	7

Ön Koşul	---
----------	-----

Dersin Dili	İngilizce
Ders Tipi	Zorunlu
Dersin Okutmanı	
Dersin Asistanı	
Dersin Amaçları	Bu dersin amacı, satış yönetiminde kullanılan temel kavram, metot, strateji ve süreçleri tanıtmaktır
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ul style="list-style-type: none">Satış yönetimin idari ve fonksiyonel taraflarını anlamak [1,2].Adım adım satış akışını yönetebilir hale gelmek [3,4].Satış yönetiminin etik bakış açılarına özel önem vermek [7,8].
Dersin İçeriği	Pazarlama yönetimi ve satış, adım adım satış akışında mükemmellik kazanmak.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Konu	İlişği
1	Genel Bakış: Satış Yönetimi ve Satmanın Doğası	
2	Alım ve Satım Süreci	
3	Müşteri İlişkileri Yönetimi Çağında Stratejilerin İlişkilendirilmesi ve Satışın Rolü	
4	Satış Yönetiminde Bilginin Stratejik Rolü	
5	Satış Takımın Motivasyonu	
6	Satış Takımının Seçimi ve İşe Alınması	
7	Marka Stratejilerinin Dizaynı ve Uygulanması	
8	Vize Sınavı	
9	Satış Çalışması: Amaçlar, Teknikler ve Değerlendirme	
10	Yan Faydalar ve Motive Edici Programların Dizaynı	
11	Satış Performansının Değerlendirilmesi	
12	Etik Bakış Açısı ve İlgili Konular	
13	Gelecekteki Trendler ve Eğilimler	
14	Genel Değerlendirme	

Ders Kitabı	<p>Sales Force Management, <i>Mark W. Johnston & Greg W. Marshall</i>, ISBN: 0-07-246648-0</p> <p>Çağdaş İşletme - Yönetim Dinamikleri ve Biz, <i>Murat Ferman</i>, ISBN: 975-288-989-1</p> <p>Sales Management, <i>William L. Cron & Thomas E. DeCarlo</i> ISBN-13: 978-0471-74319-4</p> <p>Management of a Sales Force, <i>Rosann L. Spiro & Gregory A. Rich & William J. Stanton</i> ISBN: 978-007-125944-6</p> <p>Selling and Sales Management, <i>David Jobber & Geoff Lancaster</i> ISBN-13: 978-0-273-69579-0</p>
--------------------	---

Önerilen Kaynaklar	

Yarıyıl Gereksinimleri	Sayı	Not Yüzdesi
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama	6	20
Staj		
Kısa Sınav		
Ödevler		
Sunum	1	20
Proje		
Seminer		
Ara sınav	1	30
Final	1	30
Toplam		100

Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi		70
Final Yüzdesi		30
Toplam		100

ÖĞRENCİ İŞ YÜKÜ /AKTS (AVRUPA KREDİ TRANSFER SİSTEMİ) TABLOSU

Etkinlikler	Sayı	Süre (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati (Sınavlar Dahil)	14	3	42
Öğreticiler			
Laboratovar			
Uygulama	6	2	12
Staj			
Saha Araştırması			
Ders Saatleri Dışı Çalışma	16	3	48
Sunum / Seminer			
Proje			
Ders Öncesi Okuması	16	3	48
Ödevler			
Kısa Sanavlar	1	4	4
Ara Sınavlar	1	5	5
Final Sınavı	1	5	5
Toplam İş Yükü			175

DERS KATEGORİLERİ

ISCED GENEL ALAN KODU	GENEL ALANLAR	ISCED TEMEL ALAN KODU	EĞİTİM VE ÖĞRETİM TEMEL ALANLARI	
1	Eğitim	14	Öğretmen Yetiştirme ve Eğitim Bilimi	0
2	Beşeri Bilimler ve Sanat	21	Sanat	0
		22	Beşeri Bilimler	0
3	Sosyal Bilimler, İşletme ve Hukuk	31	Sosyal ve Davranış Bilimleri	0
		32	Gazetecilik ve Enformasyon	0
		34	İşletme ve Yönetim Bilimleri	100
		38	Hukuk	0
4	Bilim, Matematik ve Bilgisayar	42	Yaşam Bilimleri	0
		44	Doğa Bilimleri	0
		46	Matematik ve İstatistik	0
		48	Bilgisayar	0
5	Mühendislik, Üretim ve Yapı	52	Mühendislik	0
		54	Üretim ve İşleme	0
		58	Mimarlık ve Yapı	0
6	Tarım ve Veterinerlik	62	Tarım, Ormancılık ve Su Ürünleri	0
		64	Veterinerlik	0
7	Sağlık ve Refah	72	Sağlık	0
		76	Sosyal Hizmetler	0
8	Hizmetler	81	Kişisel Hizmetler	0
		84	Ulaştırma Hizmetleri	0

		85	Çevre Koruma	0
		86	Güvenlik Hizmetleri	0