

## DERS PROFİLİ

Dersin Adı	Kodu	Yarıyıl	Dönem	Kuram+PÇ+Lab (saat/hafta)	Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	MAN 432	Bahar	6	3+0+0	3	6

Ön Koşul	Yok
----------	-----

Dersin Dili	İngilizce
Ders Tipi	Seçmeli
Dersin Okutmanı	Yrd. Doç. Dr. Ahmet Hakan Yüksel
Dersin Asistanı	
Dersin Amaçları	Bu dersin amacı, satış yönetiminde kullanılan, ana kavramları, metodları, stratejileri ve süreçleri kavratmaktır. Satış süreci, genel işletme-yönetim çerçevesi dahilinde adım adım tanımlanarak ele alınır. İş dünyasından alınan gerçek uygulamalar ve satış senaryolarından faydalanılır
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Öğrencilerin satış yönetimin fonksiyonel açılarını ve satış gücü aktivitelerin örgüt içindeki rolünü öğrenmeleri beklenir. [1, 2, 9]</li><li>2. Satış etiği temeli üzerinde durularak, satış yönetiminde etik bilincinin geliştirilmesi [14]</li><li>3. Grup projesi sunumunda fikirleri etkin biçimde anlatmak ve sunmak. [3]</li></ol>
Dersin İçeriği	Satış yönetimin temel ilke ve yaklaşımları; stratejik satış planlaması ve bütçelendirmesi, kişisel satış, satış etiği, satış tahminleme ve hedefleme, program uygulamaları unsurları öne çıkartılarak, uygulamadan zengin örneklerle ele alınır

## DERS İÇERİĞİ

Hafta	Konu	İlişği
1	Satış Yönetimi'ne Giriş	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
2	Satışın Temelleri	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
3	Satış ve Satın Alma Süreci	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
4	Müşteri İlişkileri Yönetimi Çağında Satışın Rolü ve Strateji Bağlantısı	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
5	Satış Çabalarının Örgütlenmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
6	Satış Yönetiminde Enformasyonun Stratejik Rolü	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
7	Satış Elemanının Performansı: Davranış	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge. Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
8	Satış Elemanının Motivasyonu	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
9	Satış Elemanının Seçilmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
10	Satış Gücünün İşe Alımı	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston &

		Greg W.Marshall, Routledge.
11	Satış Eğitimi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
12	Satış Elemanlarının Ücretlerinin Belirlenmesi ve Teşvikler	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
13	Maliyet Analizi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
14	Satış Elemanının Performansının Değerlendirilmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.

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

<b>Yarıyıl Gereksinimleri</b>	<b>Sayı</b>	<b>Not Yüzdesi</b>
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama	1	30
Staj		
Kısa Sınav		
Ödevler		
Sunum		
Proje		
Seminer		
Ara sınav	1	30
Final	1	40
<b>Toplam</b>		100

Yarıyıl Çalışmalarının Yüzdesi	1	60
Final Yüzdesi	1	40
<b>Toplam</b>		100

### DERS ÇIKTILARININ PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI

#	Program Çıktıları	Katkı Düzeyi *				
		1	2	3	4	5
1	Örgütsel yapı içerisinde ne şekilde planlama, organizasyon, liderlik ve kontrol mekanizmalarının işleyeceğini idrak etmek.					X
2	Teorileri gerçek hayat fonksiyonları ile bağdaştırabilmek.				X	
3	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak.		X			
4	Takım çalışmalarında etkin biçimde rol alarak takımın ilerlemesine katkıda bulunmak.			X		
5	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olmak.		X			
6	İş dünyasının yasal çerçevesini düzenleyen başlıca hukuk kurallarını dikkate almak.	X				
7	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak.	X				
8	İş çevresinde finansal analiz tekniklerinden faydalanabilmek.		X			
9	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek.					X
10	Başlıca sayısal analiz yöntemlerinden ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamalarından yararlanabilmek.			X		
11	İş süreçleri ve proje yönetimi tekniklerinin temel prensiplerini uygulayabilmek.					X
12	Problem çözme ve karar almaya ilişkin veri toplama tekniklerinden faydalanabilmek.				X	
13	Disiplinler arası bakış açısı kazanmak.				X	
14	İş etiği ve sosyal sorumluluk konularında bilince sahip olmak.			X		

\*1 En az, 2 Az, 3 Ortalama, 4 Yüksek, 5 En yüksek

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

<b>Etkinlikler</b>	<b>Sayı</b>	<b>Süre (Saat)</b>	<b>Toplam İşyükü</b>
Ders Saati (Sınavlar Dahil)	13	2	26
Öğreticiler	12	1	12
Laboratovar			
Uygulama	10	4	40
Staj			
Saha Araştırması			
Ders Saatleri Dışı Çalışma			
Sunum / Seminer			
Proje			
Ders Öncesi Okuması	12	5	60
Ödevler	6	2	12
Kısa Sınavlar			
Ara Sınavlar			
Final Sınavı			
<b>Toplam İş Yükü</b>			150

**DERS KATEGORİLERİ**

<b>ISCED GENEL ALAN KODU</b>	<b>GENEL ALANLAR</b>	<b>ISCED TEMEL ALAN KODU</b>	<b>EĞİTİM VE ÖĞRETİM TEMEL ALANLARI</b>	
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, Ormancılıkve 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