



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Satış Gücü Yönetimi	ISL6117	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz
---------	-----

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Seviyesi	Doktora Seviyesi
Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
Dersin Koordinatörü	Atanmamış
Dersi Veren(ler)	Kenan Aydın
Asistan(lar)ı	

Dersin Amacı	Satış yönetimi alanındaki bilgi eksikliklerinin giderilmesi ve önemli bilgilerin verilmesi.
Dersin İçeriği	Denetimin Anlamı/Pazarlama Denetimi/Satış Yönetimi Denetimi için Temel Kavramlar/ Satış Örgüt Yapısı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi/Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi/Satışçıların Değerlendirilmesi/Satışçıların Ücretlendirilmesi/Satışçıların Gözetim ve Kontrolü
Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Satış ile ilgili temel çerçevenin belirlenmesi, iş çevrelerindeki problemlerin tanımlanması ve etkin satış stratejilerinin yer aldığı uygulama örnekleri.
2	Satış ile ilgili temel kavramlar ve pratikten örnekler verilmesi
3	endüstriyel satış
4	Satış ekibinin yetiştirilmesi
5	Satış tahminleri ve bütçeleme

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlamada Satış Yönetiminin yeri ve Önemi,Satış Türleri,Pazarlama Kavramı,Satış Yönetimi ve Pazarlama Arasındaki Bağlantılar	İslamoğlu, Altunışık (2007) 1-18
2	Tüketici Pazarı ve Endüstriyel Pazarlarda Müşteri Davranışı	İslamoğlu, Altunışık (2007) 19-29
3	Satış Yönetimi ve Pazarlama Planlaması,Planlama Süreci,Pazarlama Planlarında Satışın Yeri	İslamoğlu, Altunışık (2007) 30-45
4	Satış Sorumlulukları ve Satışa Hazırlık,Kişisel Satış Yetenekleri	İslamoğlu, Altunışık (2007) 46-63
5	İlişkisel Satış,Doğrudan Pazarlama,Satış Yönetiminde Bilgi Teknolojilerinin Kullanımı	İslamoğlu, Altunışık (2007) 64-82

6	Satışı Etkileyen Çevresel ve Yönetmel Faktörler,Satış Kanalları	İslamoğlu, Altunışık (2007) 83-99
7	Tekrar Satmak İçin Satmak,Hizmetlerin satışı,Satış Promosyonu	İslamoğlu, Altunışık (2007) 100-119
8	Ara Sınav 1	Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler
9	Uluslararası Satış Yönetimi, Uluslararası Satışı Etkileyen Kültürel Faktörler	İslamoğlu, Altunışık (2007) 120-137
10	Kanuni Düzenlemelerin ve Etiğin Satış Yönetimine Etkisi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 138-159
11	Satışçıların İşe Alınması ve Seçimi, İş Tanımlamaları, İstihdam Kaynaklarının Tanımlanması	İslamoğlu, Altunışık (2007) 160-180
12	Satışçıların Motivasyonu ve Eğitimi,Satış Gücünün Örgütlenmesi	İslamoğlu, Altunışık (2007) 181-200
13	Satış Yönetiminde Ücretlendirme	İslamoğlu, Altunışık (2007) 201-222
14	Satış Tahminleri,Planlama,Satış Tahmininde Kullanılan Kantitatif ve Kalitatif Teknikler	İslamoğlu, Altunışık (2007) 223-241
15	Final	İslamoğlu, Altunışık (2007) 241-258

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	14	3	42
Laboratuar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	5	70
Derse Özgü Staj			

Ödev	1	50	50
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	40	40
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			222
Toplam İşyükü / 30(s)			7.40
AKTS Kredisi			7.5

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----