

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SATIŞ YÖNETİMİ VE TEKNİKLERİ	TTP1241920	Bahar Dönemi	2+0	2	4
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Ön Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü	Öğr.Gör. Derya TUĞLU				
Dersi Verenler	Öğr.Gör. Derya TUĞLU				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Satış teknikleri ve satışçılarda olması gereken özellikler ile ilgili temel bilgiler kazandırmak.				
Dersin İçeriği	Bu ders; 1.Kişisel Satış ve Önemi,2.Temel Satışçılık Özellikleri,3.İletişim ve Beden Dili,4.İletişim ve Beden Dili,5.Dinleme Çeşitleri ve Etkin Dinleme,6.Satış Hazırlık Çalışmaları,7.Satışta Sunum,8.Müşteri tipleri ve Davranış Çeşitleri,9.Müşteri tipine uygun yaklaşım,10.Kişisel Satışta İkna,11.İtirazlar ve Karşılanması,12.İtirazlar ve Karşılanması,13.Satışta Yeni Trendler,14.Genel Tekrar; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Çıktıları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
1.Temel satış tekniklerini özetleyebilecektir.			1, 10, 2	A	
Öğretim Yöntemleri	1: Anlatım, 10: Beyin Fırtınası, 2: Soru - Cevap				
Ölçme Yöntemleri	A: Yazılı sınav				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	1.Kişisel Satış ve Önemi				
2	2.Temel Satışçılık Özellikleri				
3	3.İletişim ve Beden Dili				
4	4.İletişim ve Beden Dili				
5	5.Dinleme Çeşitleri ve Etkin Dinleme				
6	6.Satış Hazırlık Çalışmaları				
7	7.Satışta Sunum				
8	8.Müşteri tipleri ve Davranış Çeşitleri				
9	9.Müşteri tipine uygun yaklaşım				
10	10.Kişisel Satışta İkna				
11	11.İtirazlar ve Karşılanması				
12	12.İtirazlar ve Karşılanması				
13	13.Satışta Yeni Trendler				
14	14.Genel Tekrar				
Kaynaklar					
Öğretim Görevlisinin kendi notlarıSatış Teknikleri-Dr.Polat Tunçer Satış Teknikleri Eğitimi-Erdoğan Taşkın					