

Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu / Optisyenlik Programı

2022 - 2023 Eğitim Öğretim Yılı

SATIŞ TEKNİKLERİ VE PAZARLAMA

Syllabus

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SATIŞ TEKNİKLERİ VE PAZARLAMA	OPT2242590	Bahar Dönemi	2+0	2	2
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler	İletişim Becerileri				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Seviyesi	Ön Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü	Dr.Öğr.Üye. Derya TUĞLU				
Dersi Verenler	Dr.Öğr.Üye. Derya TUĞLU				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Bu derste; satış teknikleri ve pazarlama iletişimi ilişkisinin kavratılması; etkili iletişim ve satış tekniklerinin teorik ve uygulamalı olarak öğretilmesi amaçlanmaktadır.				
Dersin İçeriği	Bu ders; 1.Hafta- Satış yönetimi ve pazarlama yönetiminin gelişimi,2.Hafta- Satış süreci ve temel öğeleri,3.Hafta- Satış yönetiminde kişisel ve kurumsal satış,4.Hafta- Pazarlamada temel kavramlar,5.Hafta- Pazarlama Bileşenleri Olarak Ürün, Fiyatlandırma, Tutundurma, Dağıtım ve Dağıtım Kanalları,6.Hafta- Tüketici davranışları ve satın alma süreci,7. Hafta- Müşteriyi tanıma teknikleri,8. Hafta- Satış teknikleri,9. Hafta- Satış süreci; alıcı ve satıcı etkileşimi,10. Hafta- Tüketici tatmini ve müşteri odaklılık,11. Hafta- İkna yöntemleri,12. Hafta- Satış ve pazarlamada çevresel unsurlar,13.Hafta- Mikro ve makro çevre,14.Hafta- Ders tekrarı; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Çıktıları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
1.Satış ve pazarlamada temel kavramları açıklar.			1, 2, 3	A	
2.Etkili satış tekniklerini yorumlar.			1, 2, 3	A	
3.Satış ve pazarlamada iknanın önemini kavrar.			1, 2, 3	A	
4.Satış ve pazarlamada çevresel unsurları açıklar.			1, 3	A	
5.Tüketici davranışları ve satın alma sürecini yorumlar.			1, 3	A	
Öğretim Yöntemleri	1: Anlatım, 2: Soru - Cevap, 3: Tartışma				
Ölçme Yöntemleri	A: Yazılı sınav				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	1.Hafta- Satış yönetimi ve pazarlama yönetiminin gelişimi				
2	2.Hafta- Satış süreci ve temel öğeleri				
3	3.Hafta- Satış yönetiminde kişisel ve kurumsal satış				
4	4.Hafta- Pazarlamada temel kavramlar				
5	5.Hafta- Pazarlama Bileşenleri Olarak Ürün, Fiyatlandırma, Tutundurma, Dağıtım ve Dağıtım Kanalları				
6	6.Hafta- Tüketici davranışları ve satın alma süreci				
7	7. Hafta- Müşteriyi tanıma teknikleri				
8	8. Hafta- Satış teknikleri				
9	9. Hafta- Satış süreci; alıcı ve satıcı etkileşimi				
10	10. Hafta- Tüketici tatmini ve müşteri odaklılık				
11	11. Hafta- İkna yöntemleri				
12	12. Hafta- Satış ve pazarlamada çevresel unsurlar				
13	13.Hafta- Mikro ve makro çevre				
14	14.Hafta- Ders tekrarı				
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı			
Ara Sınav		40			
Genel Sınav		60			

Kaynaklar

İlgili kaynaklar ve ders notlarıPazarlama İlkeleri- Prof. Dr. İsmet Mucuk
Pazarlama İlkeleri-Prof.Dr.Baybars Tek
Satışta Başarı-Frank Bettger
Hizmet Pazarlaması TSEV yayınları
Ekip çalışması ve Liderlik- Acar Baltaş