

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SATIŞ TEKNİKLERİ VE PAZARLAMA	OPT2242590	Bahar Dönemi	2+0	2	2
<b>Ön Koşul Dersleri</b>					
<b>Önerilen Seçmeli Dersler</b>	İletişim Becerileri				
<b>Dersin Dili</b>	Türkçe				
<b>Dersin Seviyesi</b>	Ön Lisans				
<b>Dersin Türü</b>	Zorunlu				
<b>Dersin Koordinatörü</b>	Öğr.Gör. Derya TUĞLU				
<b>Dersi Verenler</b>	Öğr.Gör. Derya TUĞLU				
<b>Dersin Yardımcıları</b>					
<b>Dersin Amacı</b>	Bu derste; satış teknikleri ve pazarlama iletişimi ilişkisinin kavratılması; etkili iletişim ve satış tekniklerinin teorik ve uygulamalı olarak öğretilmesi amaçlanmaktadır.				
<b>Dersin İçeriği</b>	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.				
<b>Dersin Öğrenme Çıktıları</b>			<b>Öğretim Yöntemleri</b>	<b>Ölçme Yöntemleri</b>	
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	
<b>Öğretim Yöntemleri</b>	1: Anlatım, 2: Soru - Cevap, 3: Tartışma				
<b>Ölçme Yöntemleri</b>	A: Yazılı sınav				
<b>Ders Akışı</b>					
<b>Sıra</b>	<b>Konular</b>	<b>Ön Hazırlık</b>			
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				
<b>Kaynaklar</b>					
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					