

İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi / İşletme Programı (İngilizce)**2019 - 2020 Eğitim Öğretim Yılı****SATIŞ YÖNETİMİ****Ders Tasarımı (Syllabus)**

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
SATIŞ YÖNETİMİ	BUS2253330	Bahar Dönemi	3+0	3	4
Ön Koşul Dersleri					
Önerilen Seçmeli Dersler					
Dersin Dili	İngilizce				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü	Doç.Dr. Ayşen AKYÜZ				
Dersi Verenler	Dr.Öğr.Üye. Muhsin Fuat BAYIK				
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Derste öğrenciler, satış ve satış ekibi yönetiminde kullanılabilecek olan yaklaşımları ve uygulamaları, konuyla ilgili akademik kavramları ve bu alanındaki güncel eğilimleri öğreneceklerdir. Çoğu şirket için yagane gelir kaynağı olan "satış" faaliyeti hissedarlar için ayrı bir öneme haiz olduğundan satış faaliyetlerinin ve ekibinin yönetilmesi kritik öneme sahiptir. Satış ekibinin oluşturulmasından, motivasyonuna ve ödüllendirilmesine uzanan sürecin etkin yönetimi iyi uygulama örnekleri ile öğrenciler tarafından kavranması hedeflenmektedir.				
Dersin İçeriği	Bu ders; Derse giriş, ders bilgi formunun gözden geçirilmesi ,Satış ve Satış Yönetimine Genel Bakış, Pazarlama Satış İlişkisi,Kurum Stratejisi ve Satış Stratejileri,Bireysel ve Kurumsal Satınalma Davranışları,Satışta Etik,Satış Süreci,Satışta İletişim,Satışta Sunum - Rol yapma ve Grup Sunumu,Satış Ekibi Kurmak ve Satış Personeli seçimi ,Satış Ekibinin Motivasyonu ve Eğitimi,Satış Ekibi Organizasyon Yapıları ,Ücretlendirme ve Ödüllendirme Sistemi Yönetimi ,Satış Bütçeleme ve Planlama ,Satış Ekibi Performans Ölçümü ; konularını içermektedir.				
Dersin Öğrenme Çıktıları			Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri	
Satışın kurum stratejisi ve pazarlama faaliyetleri içerisindeki rolünü anlar.			1, 2	A, C	
Satış yönetiminin işletmecilik bakış açısından önemini anlar.			1, 2	A, C	
Satış Yönetiminde etik değerleri anlar ve satış ekibine bu değerlerin aktarılmasını sağlar.			1, 2	A, C	
İş için uygun yetkinlikleri belirler ve satış ekibini seçer.			1, 2	A, C	
Satış planlaması ve bütçeleme metodlarını uygular.			1, 2	A, C	
Satış ekibi motivasyonunun sağlamak için modern yöntemleri kullanır.			1, 2	A, C	
Satış ekibini yönetmek için kullanılabilecek farklı yaklaşımları hayata geçirir.			1, 2	A, C	
Öğretim Yöntemleri	1: Anlatım, 2: Soru - Cevap				
Ölçme Yöntemleri	A: Yazılı sınav, C: Ödev				
Ders Akışı					
Sıra	Konular	Ön Hazırlık			
1	Derse giriş, ders bilgi formunun gözden geçirilmesi	Syllabus'un okunması			
2	Satış ve Satış Yönetimine Genel Bakış, Pazarlama Satış İlişkisi	Ders notlarının okunması			
3	Kurum Stratejisi ve Satış Stratejileri	Ders Notlarının Okunması			
4	Bireysel ve Kurumsal Satınalma Davranışları	Ders notlarının okunması			
5	Satışta Etik	Ders notlarının okunması			
6	Satış Süreci	Ders notlarının okunması			
7	Satışta İletişim	Ders notlarının okunması			
8	Satışta Sunum - Rol yapma ve Grup Sunumu	Sunum hazırlığı			
9	Satış Ekibi Kurmak ve Satış Personeli seçimi	Ders notlarının okunması			
10	Satış Ekibinin Motivasyonu ve Eğitimi	Ders notlarının okunması			
11	Satış Ekibi Organizasyon Yapıları	Ders notlarının okunması			
12	Ücretlendirme ve Ödüllendirme Sistemi Yönetimi	Ders notlarının okunması			
13	Satış Bütçeleme ve Planlama	Ders notlarının okunması			
14	Satış Ekibi Performans Ölçümü	Ders notlarının okunması			
Kaynaklar					
- Satış Yönetimi, Cemal Yükselen, 5.Baskı, Detay Yayıncılık- Selling and Sales Management, Jobber and Lancaster, 9/E (You can use the older editions). - Selling Today: Pearson New International Edition, 12th Edition, Gerald L. Manning; Michael L. Ahearne; Barry L. Reece					