



YOZGAT BOZOK ÜNİVERSİTESİ YOZGAT MESLEK YÜKSEKOKULU
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BÖLÜMÜ
SATIŞ YÖNETİMİ DERS ÖĞRETİM PLANI

Dersin Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Dersin Türü (Z/S)	T+U+L (Saat/Hafta)	Kredi	AKTS	Eğitim Dili
ISY707	SATIŞ YÖNETİMİ	3	s	2+1+0	3	5	Türkçe

DERS BİLGİLERİ

Dersin Katalog Tanımı (İçeriği)	Satış Yönetimi Kavramı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi/Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi/Satışçıların Değerlendirilmesi /
Dersin Amacı	Satış yönetimi alanında gerekli güncel bilgilerin verilmesi ile satış sunumuyla ilgili öğrenciler için gerekli becerilerin kazandırılması.
Dersin Seviyesi	ÖNLİSANS
Dersin Öğretim Dili	TÜRKÇE
Öğretim Yöntemi	() Örgün (X) Uzaktan () Karma/Hibrit
Dersi Yürüten Öğretim Elemanları	Dr. Öğr. Üyesi ZUHAL AKGÜN
Dersin Ön Koşulu Ders(ler)i	--
Dersin Öğrenme Çıktıları	<ol style="list-style-type: none">1. Satışçılık mesleğini ve Satış stratejilerini öğrenir.2. Satış ekibi yönetimi anlayışını kavrar.3. Satış ekibinin yetiştirilme yöntemleri araştırır.4. Satış planlama ve bütçelemeyi öğrenir.5. Satış uygulama ve performans ölçümünü değerlendirir.

DERS İÇERİĞİ

Hafta	Teori	Uygulama/Laboratuvar
1	Pazarlama ve Satış	
2	Satış ve Satışçılık Mesleği	
3	Tüketim psikolojisi ve satın alma motifleri	
4	Satışta iletişimin rolü	
5	Satış süreci	
6	Satış sunumu	
7	Satışta itirazların karşılanması ve satış kapama	
8	Büyük satışlarda müşteri ihtiyaçları	
9	Satış yönetimi	
10	Satış planlama ve bütçeleme	
11	Satış gücünün belirlenmesi ve yetiştirilmesi	
12	Satış Gücünün Motivasyonu	
13	Satışta performans ölçümü	
14	Satışta performans ölçümü	
15	Final Sınavı	

Dersin Öğrenme Kaynakları

Satış ve Satış Yönetimi - Ahmet H. İslamoğlu, Remzi Altunışık

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİ

Dönem İçi Çalışma Etkinlikleri	Sayısı	Katkısı
Ödev		
Uygulama		
Forum/ Tartışma Uygulaması		

Kısa sınav (Quiz)	5	%100
Dönemiçi Çalışmaların Yarıyıl Başarıya Oranı (%)		%50
Finalin Başarıya Oranı (%)	1	%50
Toplam		%100

DERS İŞ YÜKÜ TABLOSU

Etkinlik	Toplam Hafta Sayısı	Süre (Haftalık Saat)	Toplam İş Yüğü
Teori	14	3	42
Uygulama			
Forum/ Tartışma Uygulaması			
Okuma	14	2	28
İnternet Taraması, Kütüphane Çalışması	14	2	28
Materyal Tasarlama, Uygulama			
Rapor Hazırlama			
Sunu Hazırlama			
Sunum			
Final Sınavı	1	1	1
Final Sınavına Hazırlık	6	2	12
Diğer (Belirtiniz:)			
Toplam İş Yüğü			
Toplam İş Yüğü / 25 (s)			112/25
Dersin AKTS Kredisi			4,5-≅5
Not: Dersin iş yüğü tablosu öğretim elemanı tarafından ders özelinde belirlenecektir.			

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI KATKI DÜZEYLERİ

No	Program Öğrenme Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Öğrenci kendini geliştirir					x
2	Yönetim becerisine sahip olur					
3	İşletme kuruluşunu öğrenir					
4	Pazarlama ve satış yeteneği gelişir					x
5	Temel ekonomi ilke ve kavramlarına hakim olur					
6	Muhasebe bürosu açma yetkinliğine ulaşır					
7	Halkla ilişkiler konusunda kendini geliştirir.					
8	Mali ve ekonomik piyasaları tanır					
9	Mesleği ile ilgili mevzuatı takip etmenin önemini karayabilme				x	
10	İşletme-banka ilişkileri konusunda bilgilendirilme					
11	Alanı ile ilgili konularda, bireysel ve grup olarak araştırma ve uygulama konularında deneyim kazanma			x		
12	Bağımsız davranabilme ve inisiyatif alma			x		
13	Mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olma			x		
14	Mesleğin sorunlarını anlayıp yorumlayarak, fikirlerini sözlü ve / veya yazılı, açık ve öz bir şekilde ifade edebilme			x		
15	Ulusal ve uluslararası çağdaş sorunları izleyebilme			x		