

Ders Tanıtım Formu (Türkçe)**Form 2a:**

	DERS BİLGİLERİ					
Müfredat Yılı	Ders Adı	<i>Kodu</i>	<i>Yarıyıl</i>	<i>T+U Saat</i>	<i>Kredi</i>	<i>AKTS</i>
2013	Satış Yönetimi	PZR13206	Bahar	3+0	3	4

Ön Koşul Dersleri	Pazarlama dersini almış olmak
--------------------------	-------------------------------

Dersin Dili	Türkçe
Dersin Seviyesi	Meslek Yüksekokulu
Dersin Türü	Seçmeli
Bölüm/Program Koordinatörü	Öğr. Gör. Serdar Canbaz
Dersi Verenler	Öğr. Gör. Dr. Hüseyin ÇİÇEK
Dersin Yardımcıları	-
Dersin Amacı	Satış yönetimi ve satış anlayışındaki gelişmelere hâkim olmayı sağlamaktır.
Öğretim Yöntem ve Teknikleri	Anlatım,Tartışma,Soru-cevap,Derse katılma,Sunum,...

Dersin Öğrenme Çıktıları	Öğretim Yöntemleri	Ölçme Yöntemleri
Satış ve satış yönetimi kavramlarını tanımlayabilme	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum
Satış yönetimi ve satış sürecini anlatabilme	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum
Satış süreci uygulamaları sorgulayabilme.	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum
Pazarlama ve satış kavramlarını karşılaştırabilme.	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum
Satış plan ve bütçesini düzenlemeyi tartışabilme	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum
Satış yönetimi faktörlerini değerlendirebilme.	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum	Sınav, Derse katılım, Sunum

Öğretim Yöntemleri:	Anlatım, Tartışma, Soru-cevap, Derse katılım, Sunum
Ölçme Yöntemleri:	Sınav, Derse katılım, Sunum

DERS AKIŞI		
Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlama ve Satış Anlayışı, Satış Süreci	Kaynak kitabın incelenmesi
2	Satış ve Satıcılık Mesleği	Kaynak kitabın incelenmesi
3	Tüketim Psikolojisi ve Satın Alma Motifleri	Kaynak kitabın incelenmesi
4	Satışta İletişimin Rolü	Kaynak kitabın incelenmesi
5	Satış Süreci	Kaynak kitabın incelenmesi
6	Satış Sunumu	Kaynak kitabın incelenmesi
7	Satışta İtirazları Karşılama ve Satış Kapama	Kaynak kitabın incelenmesi
8	Satış Yönetimi	Kaynak kitabın incelenmesi
9	Arasınava	Kaynak kitabın incelenmesi
10	Satış Planlama ve Bütçeleme	Kaynak kitabın incelenmesi
11	Satış Gücünün Belirlenmesi	Kaynak kitabın incelenmesi
12	Satış Gücünün Motivasyonu	Kaynak kitabın incelenmesi
13	Satışta Performans Ölçümü	Kaynak kitabın incelenmesi
14	Perakende Noktasında Satış	Kaynak kitabın incelenmesi
15	Uygulamacı Sunumları	Bu kimselerle önceden görüşme

KAYNAKLAR	
Ders Notu	-
Diğer Kaynaklar	Satış ve Satış Yönetimi Kitabı - Prof. Dr. Ahmet İslamoğlu ve Doç Dr. Remzi Altunışık

MATERYAL PAYLAŞIMI	
Dokümanlar	
Sınıf İçi Performans	Derse katılım,Sunum,...
Sınavlar	Ara sınav,Yarıyıl Sonu Sınavı.

DEĞERLENDİRME SİSTEMİ		
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	30
Sınıf İçi Performans (Derse katılım,Sunum,...)	1	20
Toplam	2	50
Yıl içinin Başarıya Oranı		50
Finalin Başarıya Oranı	1	50
Toplam	3	100

DERS KATEGORİSİ	
------------------------	--

DERSİN PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI						
No	Program Öğrenme Çıktıları	Katkı Düzeyi				
		1	2	3	4	5
1	İşletme yönetimi ile ilgili temel bilgi ve becerileri açıklayabilme.					x
2	İşletme yönetimi ile ilgili temel bilgi teknolojileriyle birlikte gelişmiş paket programları kullanabilme.					
3	Yönetim fonksiyonlarına teorik açıdan hâkim olduğunu göstermek bu fonksiyonları pratik açıdan uygulayabilme.					x
4	İşletmelerde büro düzenine, çalışma şartlarına ve ekip çalışmasına uyum sağlama yeteneğini gösterebilme.					x
5	İşletmelerin kuruluş ve işleyişi sürecindeki bütün mevzuata hâkim olabildiğini gösterebilme					
6	Makro ve mikro boyutta ekonomi bilgisine sahip olduğunu ifade edebilme					
7	Yeterli düzeyde mesleki yabancı dil bilgisine sahip olduğunu test edebilme					
8	İş yaşamında ve iş ilişkilerinde meslek etiğine ve sosyal sorumluluk anlayışına sahip olduğunu gösterebilme.				x	
9	İşletme içinde doğabilecek durum ve olaylara dair sorunları algılama ve sorunlara yaratıcı çözümler geliştirme yeteneğini geliştirebilme.					x
10	Atatürk İlkeleri ve İnkılâpları ve Türkçeyi kullanma konusunda yeterli bilgi ve bilinç düzeyine erişebildiğini gösterebilme.					

AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU			
Etkinlik	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 15x toplam ders saati)	15	3	45
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi(Ön çalışma, pekiştirme)	15	2	30
Ara Sınav	1	10	10
Kısa Sınav			
Ödev(ler)/Seminer(ler)			
Uygulama (Lab., Atölye, Arazi,... Raporları)			
Diğer (Derse katılım,Sunum,.....)	15	1	15
Yarıyıl sonu sınavı	1	20	20
Toplam İş Yüğü			120
Toplam İş Yüğü / 30 (s)			4
Dersin AKTS Kredisi			4

Course Introduction Form (İngilizce)
Form 2b:

	Course Information					
Year of Curriculum	Course Title	<i>Code</i>	<i>Semester</i>	<i>L+P Hour</i>	<i>Credits</i>	<i>ECTS</i>
2013	Sale Managemet	PZR1320 6	Spring	3+0	3	4

Prerequisites	Marketing course must be taken
----------------------	--------------------------------

Language of Instruction	Turkish
Course Level	vocational school
Course Type	Elective
Department/Program Coordinator	Lect. Serdar Canbaz
Instructors	Lect. Dr. Huseyin Cicek
Assistants	-
Goals	To be dominated by developments in the understanding of sales management and sales.
Content	Expression, argument, question and answer, attendance to lesson, presentation

Learning Outcomes	Teaching Methods	Assessment Methods
Will be able to define the concepts of sales and sales management	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation
Will be able to explains the process of sales management and sales.	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation
Will be able to question applications for the sales process	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation
Will be able to compare marketing and selling concepts	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation
Will be able to debate sales plan and budget	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation
Will be able to evaluate the factors of sales management	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation	Continue, midterm, final exam, presentation

Teaching Methods:	Narration, discussion, question- answer, continue, presentation
Assessment Methods:	Continue, midterm, final exam, presentation

COURSE CONTENT

Week	Topics	Study Materials
1	Understanding of Marketing and Sales, Sales Process	Examination of the source book
2	Sales and Selling Profession	Examination of the source book
3	Consumer Psychology and Buying Motives	Examination of the source book
4	The Role of Communication Online	Examination of the source book
5	sales Process	Examination of the source book
6	sales Presentation	Examination of the source book
7	Online Sales Objections and Closing Reception	Examination of the source book
8	sales Management	Examination of the source book
9	Midterm exam	Examination of the source book
10	Sales Planning and Budgeting	Examination of the source book
11	Determination of Sales	Examination of the source book
12	Sales Force Motivation	Examination of the source book
13	Online Performance Measurement	Examination of the source book
14	Retail Point of Sale	Examination of the source book
15	General Review	Examination of the source book

RECOMMENDED SOURCES	
Textbook	-
Additional Resources	Satış ve Satış Yönetimi Kitabı - Prof. Dr. Ahmet İslamoğlu ve Doç Dr. Remzi Altunışık

MATERIAL SHARING	
Documents	
Assignments	Continue, presentation
Exams	Continue, midterm, final exam

ASSESSMENT		
IN-TERM STUDIES	QUANTITY	PERCENTAGE
Midterm exam	1	40

Continue	1	10
Total		50
Contribution of in-term studies to overall grade		50
Contribution of final examination to overall grade		50
Total		100

COURSE CATEGORY	
------------------------	--

COURSE'S CONTRIBUTION TO PROGRAM						
No	Program Learning Outcomes	Contribution				
		1	2	3	4	5
1	To understand the basic knowledge and skills related to business management					x
2	Basic knowledge of business management programs using advanced package technologies					
3	Management functions to implement in practical terms these functions show that the dominant theoretical perspective;					x
4	Enterprises in order desk, working conditions and gain the ability to adapt to teamwork					x
5	Show all legislation could be dominated by the process of the establishment and operation of businesses					
6	Be able to have the knowledge of micro and macro economics					
7	Be able to have an adequate level of foreign language knowledge					
8	Work life and business dealings that have an understanding of professional ethics and social responsibility to show				x	
9	Problems that arise in business situations and events detection and gain the ability to develop creative solutions to problems					x
10	Ataturk's principles and revolutions, and a working knowledge of Turkish and reach the level of consciousness					

ECTS ALLOCATED BASED ON STUDENT WORKLOAD BY THE COURSE DESCRIPTION			
Activities	Quantity	Duration (Hour)	Total Workload (Hour)
Course Duration (Including the exam week: 15x Total course hours)	15	3	45
Hours for off-the-classroom study (Pre-study, practice)	15	3	45
Mid-terms	1	10	10
Quiz			
Homework(s)/Seminar(s)			
Practice (Lab., Workshop, Area,... Reports)			
Others (.....)			
Final examination	1	20	20

Total Work Load			120
Total Work Load / 30 (h)			4
ECTS Credit of the Course			4