

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Sales Method in Sports / Sales Method in Sports	
Ders Kodu / Course Code	9305036102019	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Third Cycle / Third Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	10.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	YOK	NONE
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı, öğrencilere bir satış planının nasıl oluşturulacağı, bu plana bağlı satış bölgelerinin ve kotalarının nasıl belirleneceği, satış sürecinde gerekli elemanın nasıl seçilip, ne tür eğitimlerin verileceği, onların nasıl motive edilip, ücretlendirileceği ve satış performansının nasıl değerlendirileceği konuları incelemektir.	The objective of this course is to have students learn and understand the basic and essential principles and concepts of personal selling and sales management in the global marketplace.
İçeriği / Content	Ders kapsamında satış yönetim süreci tüm detayları ile incelenecektir. Bu süreci incelerken örnek olaylarla da desteklenerek, öğrenciye pratik bilgiler sunulacaktır.	The sales management course is an analysis of professional selling practices with emphasis on the selling process and sales management, including the development of territories, determining potential sandforecasts, and setting quotas.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	YOK	NONE
Staj Durumu / Internship Status	YOK	NONE
Kitap / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	- David Jobber, GeoffLancaster, SellingandSales Management, 8th Edition, PrenticeHall, 2010.	- David Jobber, GeoffLancaster, SellingandSales Management, 8th Edition, PrenticeHall, 2010.
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Doç. Dr. Ketı VENTURA	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Satışın Pazarlama İçindeki Gelişimi ve Rolü	Development and Role of Selling in Marketing
2	Satış Stratejileri	SalesStrategies
3	Tüketici Satın Alma Davranışı	Consumer Buyer Behaviour
4	Örgütsel Satın Alma Davranışı	Organisational Buyer Behaviour
5	Satış Düzenlemeleri	Sales Settings
6	Satış Teknikleri	Sales Techniques
7	Kişisel Satış Yetenekleri	Personel SellingSkills
8	Ara Sınav	MidtermExam
9	Satış Yönetimi: İşe Alma ve Seçim	SalesManagement : RecruitmentandSelection
10	Motivasyon	Motivation
11	Eğitim	Training
12	Örgüt ve denge	Organisation and Compensation
13	SatışTahminleme	Sales Forecasting
14	Ücretleme	Budgeting
15	Satış Gücü Değerlendirilmesi	Sales Force Evaluation
16	Final Sınavı	Final Exam

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	ÖÇ1.Öğrencilere satış yönetiminin temel ilkelerini ve kavramlarını öğretilerek mesleğe hazırlamak				
	LO1.To increase the student's awareness and knowledge of the role that sales plays within the company's dynamic micro/macro environments.				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	ÖÇ2. Bir satış sürecinin nasıl gerçekleşeceğini detaylarıyla incelemek				
	LO2. To provide a foundation for further in-depth study of sales as a career.				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40
Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60
Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:		100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:		

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	2.00	2.00
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	1	40.00	40.00
Proje Sunma / Project Presentation	1	1.00	1.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	7	15.00	105.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	7	15.00	105.00
Toplam / Total:	32	78.00	297.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 297.00/30.00 = 9.90 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 297.00 / 30.00 = 9.90 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program					
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6
1.Satışın Pazarlama İçindeki Gelişimi ve Rolü / Development and Role of Selling in Marketing	4	4	4	5	3	4
2.Satış Stratejileri / SalesStrategies	4	4	3	5	3	4
3.Tüketici Satın Alma Davranışı / Consumer Buyer Behaviour	3					
4.Örgütsel Satın Alma Davranışı / Organisational Buyer Behaviour		3				
5.Satış Düzenlemeleri / Sales Settings			3			
6.Satış Teknikleri / Sales Techniques				3		
7.Kişisel Satış Yetenekleri / Personel SellingSkills					3	
8.Ara Sınav / MidtermExam						3
9. Satış Yönetimi: İşe Alma ve Seçim / SalesManagement : RecruitmentandSelection	3					
10.Motivasyon / Motivation		3				
11.Eğitim / Training				2		
12.Örgüt ve denge / Organisation and Compensation			3		3	2
13.SatışTahminleme / Sales Forecasting	2	3	2	2	2	2
14.Ücretleme / Budgeting	2	3	3	3	3	3
15.Satış Gücü Değerlendirilmesi / Sales Force Evaluation	2	2	2	2	2	2
16.Final Sınavı / Final Exam	3	3	3	3	3	3

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high