

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

|   |  |  |
|---|--|--|
| Ders Adı / Course Name  | SALES MANAGEMENT / SALES MANAGEMENT  |  |
| Ders Kodu / Course Code   | 9022002282014  |  |
| Ders Türü / Course Type   |  |  |
| Ders Seviyesi / Course Level  | Short Cycle / Short Cycle  |  |
| Ders Akts Kredi / ECTS  | 4.00   |  |
| Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)              | 3.00   |  |
| Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)                        | 1.00   |  |
| Haftalık Laboratuar 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  | Turkish / Turkish  |  |
| Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses                                   | Yok  | None   |
| Amacı / Purpose   | İşletmeler için stratejik önem taşıyan satış yönetimi kapsamında 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. | Sales management has an important role in business functions. Within the context students will learn and understand the basic and essential principles and concepts of personal selling and sales management in the global marketplace. To increase the student's awareness and knowledge of the role that sales plays within the company's dynamic micro/macro environments. To provide a foundation for further in-depth study of sales as a career. |
| İçeriği / Content   | Temel kavramlar, stratejik yönetim süreci ve stratejik yönetimin elemanları, stratejik yönetim sürecinin aşamaları (çevre analizi), stratejik seçeneklerin saptanmasında kullanılan araçlar, strateji seçenekleri ve seçimde etkili faktörler ve uygulamalar   | Relations between market composition and marketing systems , sales and sales management, sales organization, sales estimates, development of sales planning, sales analysis.   |
| Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations                        | Yok  | None   |
| Staj Durumu / Internship Status   | Yok  | None   |
| Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading | Satış Teknikleri Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Papatya Yayıncılık, 2004.<br>Satış Yönetimi Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Kazancı yayınları, 2004.<br>Satış Yönetimi, Denetimi ve Türkiye'de Uygulanması: Erdoğan TAŞKIN, Kazancı Yayınları, 1997.<br>David Jobber, Geoff Lancaster, Selling and Sales Management, 8th Edition, Prentice Hall, 2010.  | 1-Satış Teknikleri Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Papatya Yayıncılık, 2004.<br>2-Satış Yönetimi Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Kazancı yayınları, 2004.<br>3-Satış Yönetimi, Denetimi ve Türkiye'de Uygulanması: Erdoğan TAŞKIN, Kazancı Yayınları, 1997.<br>4-David Jobber, Geoff Lancaster, Selling and Sales Management, 8th Edition, Prentice Hall, 2010.  |
| Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)                                |  |  |

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

|   |  |  |
|---|--|--|
| 1 | Kişisel Satışın ilkelerini ve kapsamını tanımlayabilme                           |  |
| 2 | Satış yöneticisinin görevlerini ve satış yönetimi fonksiyonlarını tanımlayabilme |  |
| 3 | Satış Yönetimi sürecini anlayabilme  |  |

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

| Hafta / Week |   |          |     |  |                           |
|--------------|---|----------|-----|--|---------------------------|
| 1            | Teorik Dersler / Theoretical                  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Satış Süreci                                  |          |     |  |                           |
|              |   |          |     |  |                           |
| 2            | Teorik Dersler / Theoretical                  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması |          |     |  |                           |
|              |   |          |     |  |                           |
| 3            | Teorik Dersler / Theoretical                  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Satış Tahmini ve önemi                        |          |     |  |                           |
|              |   |          |     |  |                           |
| 4            | Teorik Dersler / Theoretical                  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Satış Tahmin Yöntemleri                       |          |     |  |                           |
|              |   |          |     |  |                           |
| 5            | Teorik Dersler / Theoretical                  | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|              | Satış Gücü Oluşturma                          |          |     |  |                           |
|              |   |          |     |  |                           |

|    | Teorik Dersler / Theoretical   | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|----|--------------------------------|----------|-----|--|---------------------------|
| 6  |                                |          |     |  |                           |
|    | Satış Elemanlarını Motive etme |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |
| 7  |                                |          |     |  |                           |
|    | Satış Elemanlarını Motive etme |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |
| 8  |                                |          |     |  |                           |
|    | Ara sınav                      |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |
| 9  |                                |          |     |  |                           |
|    | Satışçıların Ücretlendirilmesi |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |
| 10 |                                |          |     |  |                           |
|    | Satış Bölgelerinin Yönetimi    |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |
| 11 |                                |          |     |  |                           |
|    | Satış Kotalarının Düzenlenmesi |          |     |  |                           |
|    |                                |          |     |  |                           |

|    |                              |          |     |  |                           |
|----|------------------------------|----------|-----|--|---------------------------|
| 12 | Teorik Dersler / Theoretical | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|    | Satış Bütçeleri              |          |     |  |                           |
|    |                              |          |     |  |                           |
| 13 | Teorik Dersler / Theoretical | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|    | Satış Projesi Sunumu         |          |     |  |                           |
|    |                              |          |     |  |                           |
| 14 | Teorik Dersler / Theoretical | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|    | Satış Projesi Sunumu         |          |     |  |                           |
|    |                              |          |     |  |                           |
| 15 | Teorik Dersler / Theoretical | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|    | Satış Projesi Sunumu         |          |     |  |                           |
|    |                              |          |     |  |                           |
| 16 | Teorik Dersler / Theoretical | Uygulama | Lab | Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques | Ön Hazırlık / Preliminary |
|    | Final Sınavı                 |          |     |  |                           |
|    |                              |          |     |  |                           |

## 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) |
|--|---------------|----------------------------------|--|
| Rapor Hazırlama / Report Preparation   | 2             | 14.00                            | 28.00  |
| Bireysel Çalışma / Self Study  | 10            | 3.00                             | 30.00  |
| Rapor Sunma / Report Presentation  | 1             | 4.00                             | 4.00   |
| Ara Sınav / Midterm Examination  | 1             | 1.00                             | 1.00   |
| Okuma / Reading  | 10            | 3.00                             | 30.00  |
| Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination  | 1             | 14.00                            | 14.00  |
| Derse Katılım / Attending Lectures   | 14            | 2.00                             | 28.00  |
| Final Sınavı / Final Examination   | 1             | 1.00                             | 1.00   |
| Ara Sınav için Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination  | 1             | 14.00                            | 14.00  |
| <b>Toplam / Total:</b>   | <b>41</b>     | <b>56.00</b>                     | <b>150.00</b>                                  |
| Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 150.00/30.00 = 5.00 ~ 5.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 150.00 / 30.00 = 5.00 ~ 5.00 |               |                                  |  |

## PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

| Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes  | Program Çıktıları / Program Outcomes |       |       |       |       |       |       |       |       |        |
|--|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|  | 1.1.1                                | 1.1.2 | 1.1.3 | 1.1.4 | 1.1.5 | 1.1.6 | 1.1.7 | 1.1.8 | 1.1.9 | 1.1.10 |
| 1.Kişisel Satışın ilkelerini ve kapsamını tanımlayabilme /                           |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |        |
| 2.Satış yöneticisinin görevlerini ve satış yönetimi fonksiyonlarını tanımlayabilme / |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |        |
| 3.Satış Yönetimi sürecini anlayabilme /  |                                      |       |       |       |       |       |       |       |       |        |

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