

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. Satış Yönetimi Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Kazancı yayınları, 2004. Satış Yönetimi, Denetimi ve Türkiye'de Uygulanması: Erdoğan TAŞKIN, Kazancı Yayınları, 1997. David Jobber, Geoff Lancaster, Selling and Sales Management, 8th Edition, Prentice Hall, 2010.	1-Satış Teknikleri Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Papatya Yayıncılık, 2004. 2-Satış Yönetimi Eğitimi, Erdoğan TAŞKIN, Kazancı yayınları, 2004. 3-Satış Yönetimi, Denetimi ve Türkiye'de Uygulanması: Erdoğan TAŞKIN, Kazancı Yayınları, 1997. 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)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	1.00	1.00
Bireysel Çalışma / Self Study	10	3.00	30.00
Rapor Hazırlama / Report Preparation	2	14.00	28.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	14.00	14.00
Okuma / Reading	10	3.00	30.00
Rapor Sunma / Report Presentation	1	4.00	4.00
Ara Sınav için Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	14.00	14.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	2.00	28.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Toplam / Total:	41	56.00	150.00
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