

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
Mİ606	Satış Yönetimi	2	3	0	0	3	6

Ön Koşul	
Derse Kabul Koşulları	

Dersin Dili	Türkçe
Türü	Seçmeli
Dersin Düzeyi	Yüksek Lisans
Dersin Amacı	Ders satış yönetimine ilişkin temel konuları öğretmeyi amaçlamaktadır.
İçerik	1. Hafta: Tutundurma Politikası 2. Hafta: Satış gücünün yeri ve önemi 3. Hafta: Kişisel satışta temel kavramlar 4. Hafta: Satışçı türleri 5. Hafta: Satışçıların seçimi 6. Hafta: Satışçıların eğitimi 7. Hafta: Müşteri ziyareti ve satış sunumu 8. Hafta: Ara sınav 9. Hafta: Satış gücünün örgütlenmesi 10. Hafta: Satış bölgelerinin belirlenmesi 11. Hafta: Satış kotalarının belirlenmesi 12. Hafta: Satış giderleri ve bütçesi 13. Hafta: Satış etkinliklerinin denetimi 14. Hafta: Satış yönetiminin ahlaki boyutu
Kaynaklar	? Sales Management, Thomas N. Ingram, Raymod W. Laforge ? Örnek Olaylarla Satış Yönetimi, Mehmet Karafakılıoğlu

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Tutundurma Politikası
2	Satış gücünün yeri ve önemi
3	Kişisel satışta temel kavramlar
4	Satışçı türleri
5	Satışçıların seçimi
6	Satışçıların eğitimi
7	Müşteri ziyareti ve satış sunumu
8	Ara sınav
9	Satış gücünün örgütlenmesi
10	Satış bölgelerinin belirlenmesi
11	Satış kotalarının belirlenmesi
12	Satış giderleri ve bütçesi
13	Satış etkinliklerinin denetimi
14	Satış yönetiminin ahlaki boyutu