

## İçerik

| Ders Kodu | Dersin Adı     | Yarıyıl | Teori | Uygulama | Lab | Kredisi | AKTS |
|-----------|----------------|---------|-------|----------|-----|---------|------|
| G445      | Satış Yönetimi | 5       | 3     | 0        | 0   | 3       | 5    |

|                       |      |
|-----------------------|------|
| Ön Koşul              | G342 |
| Derse Kabul Koşulları | G342 |

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

## Teori Konu Başlıkları

| Hafta | Konu Başlıkları                 |
|-------|---------------------------------|
| 1     | Tutundurma Politikası           |
| 2     | Satış gücünün yeri ve önemi     |
| 3     | Kişisel satışta temel kavramlar |
| 4     | Satışçı türleri                 |

| Hafta | Konu Başlıkları                  |
|-------|----------------------------------|
| 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  |