

İçerik

Ders Kodu	Dersin Adı	Yarıyıl	Teori	Uygulama	Lab	Kredisi	AKTS
G445	Satış Yönetimi	7	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	<ol style="list-style-type: none">1. Hafta: Tutundurma Politikası2. Hafta: Satış gücünün yeri ve önemi3. Hafta: Kişisel satışta temel kavramlar4. Hafta: Satışçı türleri5. Hafta: Satışçıların seçimi6. Hafta: Satışçıların eğitimi7. Hafta: Müşteri ziyareti ve satış sunumu8. Hafta: Ara sınav9. Hafta: Satış gücünün örgütlenmesi10. Hafta: Satış bölgelerinin belirlenmesi11. Hafta: Satış kotalarının belirlenmesi12. Hafta: Satış giderleri ve bütçesi13. Hafta: Satış etkinliklerinin denetimi14. Hafta: Satış yönetiminin ahlaki boyutu
Kaynaklar	? Sales Management, Thomas N. Ingram, Raymod W. Laforge ? Örnek Olaylarla Satış Yönetimi, Mehmet Karafaklıoğlu

Teori Konu Başlıkları

Hafta	Konu Başlıkları
1	Tutundurma Politikası
2	Satış gúcünün 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 gúcünün örgütlenmesi
10	Satış bölgelerinin belirlenmesi
11	Satış kotalarının belirlenmesi
12	Satış giderleri ve bütçesi
13	Satış etkinliklerinin denetimi
14	Satış yönetiminin ahlaki boyutu