

DERS BİLGİLERİ					
Ders Adı	Kod	Yarıyıl	L+P (Saat)	Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	UTF-318	6	3+0	3	5
Ön Şartlar	Yok				
Eğitim Dili	İngilizce				
Dersin Seviyesi	Lisans				
Dersin Tipi	Zorunlu				
Dersi Veren Öğretim Üyesi	Doç.Dr.Ceyda TANRIKULU				
Asistanlar					
Hedefler	Bu dersin amacı, öğrencilerin satış fonksiyonunun ana hatlarını, pazarlama kavramı içindeki yerini, şirket içindeki önemini anlamalarına yardımcı olmak ve satış gücü oluşturma ve yönetme becerilerini kazanmalarına yardımcı olmaktır.				
Dersin İçeriği	Bu ders satış yönetimi ve satış gücünün tasarımı ve organizasyonu ile ilgili konuları kapsar.				
Öğrenme Çıktıları	1) Satış ve satış organizasyonları hakkında temel bilgilere sahip olacaklardır, 2) Başarılı bir satış gücü tasarımı ve organizasyonu hakkında temel bilgilere sahip olacaklardır, 3) Satış gücünün becerilerinin geliştirilmesinde uygulanan tekniklerini öğreneceklerdir, 4) Stratejik müşteri ilişkileri yönetimi hakkında temel bilgilere sahip olacaklardır,				

DERSİN İÇERİĞİ		
Hafta	Teorik	Uygulama
1	Oryantasyon	
2	Vaka Analizi I Hazırlık	
3	Ders okumaları	
4	Satış Gücünün Tasarımı ve Organizasyonu	
5	Vaka Analizi I Raporlama	
6	Ders okumaları	
7	Ders okumaları	
8	Ara Sınav	
9	Satış Gücünün Becerilerinin Geliştirilmesi	
10	Vaka Analizi II Hazırlık	
11	Ders Okumaları	
12	Ders Okumaları	
13	Stratejik Müşteri İlişkileri Yönetimi	
14	Satış Gücünün Ücret Sisteminin Yönetilmesi	
15	Vaka Analizi II Raporlama	
16	Final Sınavı	

ONERİLEN KAYNAKLAR
Sales Management: Analysis and Decision Making. Matthew Schwartz.

Ders İş Yüğü		
Etkinlik	Sayı	Katkısı (%)
Ara Sınav	1	40
Final Sınavı	1	60
Quiz	0	0
Ödev	0	0
<b>Toplam</b>		<b>100</b>







Vertical line

