

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	SALE MANAGEMENT / SALE MANAGEMENT	
Ders Kodu / Course Code	SEC21020109127	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	2.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	2.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Formal Education / Formal Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Pazarlama, müşteri ilişkileri, satış temsilciliği gibi alanlarda kariyer yapmak isteyen öğrencilerin satış yönetiminin temel konularına hakim olmasının sağlanması.	Ensure that students who want to pursue a career in areas such as marketing, customer relations, sales representatives have mastered the essentials of sales management.
İçeriği / Content	Kişisel satış, satış planlama ve bütçeleme, pazar potansiyelinin tahmini, satış gücünün örgütlenmesi, satış gücünün seçimi, eğitimi, motivasyonu ve önderlik edilmesi, satışçı kontrolü, satışçının soysal sorumluluğu ve etik.	Personal sales, sales planning and budgeting, estimation of market potential, organization of sales force, selection of sales force, training, motivation and leadership, salesman control, generic responsibility of salesman and ethics.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Satış Yönetimi, Prof. Dr. Cemal Yükselen, Detay Yayıncılık	Satış Yönetimi, Prof. Dr. Cemal Yükselen, Detay Yayıncılık
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. Mustafa SARI	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Satış ve satış yönetiminin temelini teşkil eden kavramları tanımlar ve ilişkilendirir	Defines and associates concepts that form the basis of sales and sales management
2	Satış sürecini açıklar, sürecin öğelerini organize eder ve yönetir	It explains the sales process, organizes and manages the continuous items
3	Satış yönetimi kavramını anlatır ve satış planlama ve bütçeleme kavramlarını değerlendirir ve uygular	Describes the concept of sales management and evaluates sales planning and budgeting concepts and
4	Satış gücünün motivasyonu ile ilgili temel kavramları anlatır ve nasıl uygulanacağını gösterir	Describe the basic concepts of sales force motivation and show how it will be implemented
5	Satış gücü performans değerlemesi yapar ve nasıl uygulanabileceğini gösterir	Performs sales force performance evaluation and shows how it can be implemented

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 yönetimine giriş				
	Introduction to sales management				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış kariyeri				
	Sales career				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış süreci ve satın alma süreci				
	Sales process and purchasing process				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satışta müşteri ilişkileri yönetimi				
	Customer relationship management in sales				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış gücü organizasyonu				
	Sales force organization				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış tahmini				
	Sales forecast				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Bölge ve satış gücü planlaması, kotalar				
	Region and sales force planning, quota				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış temsilcilerinde bulunması gereken özellikler				
	Features to be found in sales representatives				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış temsilcilerinin seçimi ve eğitimi				
	Selection and training of sales representatives				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış performansının değerlendirilmesi				
	Evaluation of sales performance				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış yönetiminde etik				
	Ethics in sales management				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Örnek olaylar ve oyunlar				
	Case studies and games				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Örnek olaylar ve oyunlar				
	Case studies and games				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Örnek olaylar ve oyunlar				
	Case studies and games				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final Sınavı				
	Final exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

	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

	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
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	2.00	28.00
Beyin Fırtınası / Brain Storming	14	1.00	14.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	5	2.00	10.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	5	1.00	5.00
Toplam / Total:	40	9.00	60.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 60.00/30.00 = 2.00 ~ 2.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 60.00 / 30.00 = 2.00 ~ 2.00			

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	2.1.1	2.1.2	2.1.3	3.1.1	3.1.2	3.1.3	3.1.4	3.1.5	3.2.1	3.2.2	3.2.3	3.3.1	3.3.2	3.3.3	3.4.1	3.4.2	3.4.3
1.Satış ve satış yönetiminin temelini teşkil eden kavramları tanımlar ve ilişkilendirir / Defines and associates concepts that form the basis of sales and sales management	2		3						2							5	2			5	
2.Satış sürecini açıklar, sürecin öğelerini organize eder ve yönetir / It explains the sales process, organizes and manages the continuous items	2		3						2							5	2			5	
3.Satış yönetimi kavramını anlatır ve satış planlama ve bütçeleme kavramlarını değerlendirir ve uygular / Describes the concept of sales management and evaluates sales planning and budgeting concepts and	2		3						2							5	2			5	
4.Satış gücünün motivasyonu ile ilgili temel kavramları anlatır ve nasıl uygulanacağını gösterir / Describe the basic concepts of sales force motivation and show how it will be implemented	2		3						2							5	2			5	
5.Satış gücü performans değerlemesi yapar ve nasıl uygulanabileceğini gösterir / Performs sales force performance evaluation and shows how it can be implemented	2		3						2							5	2			5	

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high