

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	PERSONEL SALES TECHNIQUES / PERSONEL SALES TECHNIQUES	
Ders Kodu / Course Code	SUBS2102014276	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
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	Kişisel satışta başarıyı yakalayabilmek için satış sürecinin ve kişisel satış tekniklerinin öğretilmesidir.	This course aims to teach the process of sales and personal sales techniques to achieve success in personal sales.
İçeriği / Content	kişisel satışın önemi, diğer tutundurma faaliyetleriyle ilişkisi, kişisel satış temsilcisinin özellikleri, kişisel satış sürecinin aşamaları, kişisel satış sürecinde potansiyel müşterilerin bulunması ve hazırlık, kişisel satışta müşteri türleri, kişisel satışta sunum stratejileri, kişisel satış uygulamaları, kişisel satışta iletişim, beden dili, yazılı ve sözlü sunum teknikleri, kişisel satışta müşteri itirazları ve itirazları ve itirazları karşılama teknikleri, kişisel satış sürecinin kapatılması ve satış sonrası müşteri hizmetleri, kişisel satış uygulamaları, Kişisel satış süreci dersin kapsamı içerisinde olan konulardır.	The importance of personal sales, other promotion The relationship between activity specification is for personal sales The stages of personal selling process personal selling process, potential customers and in that the preparation personal selling customer types personal sales presentation strategies personal sales practices personal sales contact , body language, written and spoken presentation techniques personal selling and customer objections and appeals techniques to meet objections closure and sale of personal selling process After the customer service personal sales practices.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None

Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Kişisel Satış Yönetimi_Prof.Dr. Aypar Uslu Profesyonel Satış Yönetimi-Prof.Dr. Serap Çabuk	Kişisel Satış Yönetimi_Prof.Dr. Aypar Uslu Profesyonel Satış Yönetimi-Prof.Dr. Serap Çabuk
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. İlkay Uğur	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Kişisel satış sürecinde itirazları karşılar ve şikayetleri yönetir.	Meets Opposition in personal sales process and manages complaints.
2	Beden dilini etkin şekilde kullanır.	It uses body language effectively .
3	Kişisel satış sunum tekniklerini uygular.	Apply the personal sales presentation techniques .
4	Kişisel satış sürecini yönetir.	It manages the personal sales process.
5	Kişisel satış tekniklerini uygular.	Apply the personal sales techniques.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satışın önemi, diğer tutundurma faaliyetleriyle ilişkisi				
	The importance of personal selling, relationship with other promotional activities				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış temsilcisinin özellikleri				
	Specification is for personal sales				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış sürecinin aşamaları				
	Personal sales process stages				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış sürecinde potansiyel müşterilerin bulunması ve hazırlık				
	The presence of potential customers in the personal selling process and preparation				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satışta müşteri türleri				
	Personal sales customer types				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satışta sunum stratejileri				
	Personal sales presentation strategies				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış uygulamaları				
	Personal sales practices				
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
	Kişisel satışta iletişim, beden dili, yazılı ve sözlü sunum teknikleri				
	Personal sales contact , body language , written and oral presentation skills				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satışta müşteri itirazları ve itirazları ve itirazları karşılama teknikleri				
	Personal sales customer appeal and appeal and appeal to meet techniques closing the				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış sürecinin kapatılması ve satış sonrası müşteri hizmetleri				
	Personal selling process and after-sales customer service				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış uygulamaları				
	Personal sales practices				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış süreci				
	Personal sales process				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış süreci				
	Personal sales process				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel satış süreci				
	Personal sales process				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dönem sonu sınavı				
	Final exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	40
Derse Katılım / Attending Lectures	14	20
Bireysel Çalışma / Self Study	14	20
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	14	20
Toplam / Total:	43	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40
	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	28	40
Final Sınavı / Final Examination	1	60
Toplam / Total:	29	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	14.00	14.00
Final Sınavı / Final Examination	1	14.00	14.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	2.00	28.00
Toplam / Total:	30	33.00	98.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 98.00/30.00 = 3.27 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 98.00 / 30.00 = 3.27 ~			

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	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12	1.1.13
1.Kişisel satış sürecinde itirazları karşılar ve şikayetleri yönetir. / Meets Opposition in personal sales process and manages complaints.							3	2		4			3
2.Beden dilini etkin şekilde kullanır. / It uses body language effectively .							3	2		5			3
3.Kişisel satış sunum tekniklerini uygular. / Apply the personal sales presentation techniques .							3	2		4			3
4.Kişisel satış sürecini yönetir. / It manages the personal sales process.							3	3		4			2
5.Kişisel satış tekniklerini uygular. / Apply the personal sales techniques.							3	4		5			4

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