Ders Profili
İşletme Bölümü / İşletme Programı

Dersin Kodu : MAN 432	Dersin Adı : Satış Yönetimi
Zorunlu / Seçmeli : Zorunlu	Ön Koşul: -
Katalog Tanımı: Satış yönetimin temel ilke ve yaklaşımları; stratejik satış planlaması ve bütçelendirmesi, kişisel satış, satış etiği, satış tahminleme ve hedefleme, program uygulamaları unsurları öne çıkartılarak, uygulamadan zengin örneklerle ele alınır.	Ders Kitabı/Gerekli Kaynaklar : : Sales Force Management, *Mark W. Johnston & Greg W. Marshall*, ISBN: 0-07-246648-0 Hill
Kredi / AKTS Sayısı : **(3+0+0) 3 / 6 AKTS**	
Detaylı Tanım : Bu dersin amacı, satış yönetiminde kullanılan, ana kavramları, metodları, stratejileri, ve süreçleri kavratmaktır. Satış süreci, genel işletme-yönetim çerçevesi dahilinde adım adım tanımlanarak ele alınır. İş dünyasından alınan gerçek uygulamalar ve satış senaryolarından faydalanılır.	
İçerik Tasarımı : Yok	Bilgisayar Kullanımı: -
Ders Çıktıları: [ilişkili program çıktıları parantez içerisinde yer almaktadır.]: 1. Öğrencilerin satış yönetimin fonksiyonel açılarını ve satış gücü aktivitelerin örgüt içindeki rolünü öğrenmeleri beklenir. [1,2,9] 2. Satış etiği temeli üzerinde durularak, satış yönetiminde etik bilincinin geliştirilmesi [14] 3. Grup projesi sunumunda fikirleri etkin biçimde anlatmak ve sunmak. [3]	
Önerilen Kaynaklar: Çağdaş İşletme - Yönetim Dinamikleri ve Biz, Murat Ferman, ISBN: 975-288-989-1 Sales Management, William L. Cron & Thomas E. DeCarlo ISBN-13: 978-0471-74319-4 Management of a Sales Force, Rosann L. Spiro & Gregory A. Rich & William J. Stanton ISBN: 978-007-125944-6 Selling & Sales Management, David Jobber & Geoff Lancaster ISBN-13: 978-0-273-69579.	
Ders İşleme Yöntemleri: Derslerin yürütülme süreci; konu tartışmaları ve vaka analizleridir Öğrencilerin düzenli biçimde derse katılımı elzem olup, bir önceki ders konularının gözden geçirilmesi ve derslerle ilgili materyallerin ders öncesi okunarak gelinmesi salık verilir.	
Değerlendirme Yöntemleri: Vize: 30 % Final: 40 % Ara Sınav ve Vaka Çalışmaları : 30 %	

Öğrenci İş Yükü / AKTS (Avrupa Kredi Transfer Sistemi) Tablosu:

Faaliyet:	Sayı:	Süre (saat) :	Toplam İş Yükü (Saat):
Ders Öncesi Okuma	12	5	60
Dersler	13	2	26
Sınıfta olan Vaka Analizleri	12	1	12
Vaka Analizleri	10	4	40
Satış Profil Çalışmaları	6	2	12

TOPLAM: 150 saat / 25 = 6 AKTS

Haftalık Konular ve İlgili Önhazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Satış Yönetimi'ne Giriş	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
2	Satışın Temelleri	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
3	Satış ve Satın Alma Süreci	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
4	Müşteri İlişkileri Yönetimi Çağında Satışın Rolü ve Strateji Bağlantısı	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
5	Satış Çabalarının Örgütlenmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
6	Satış Yönetiminide Enformasyonun Stratejik Rolü	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
7	Satış Elemanının Performansı: Davranış	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
8	Satış Elemanının Motivasyonu	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
9	Satış Elemanının Seçilmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
10	Satış Gücünün İşe Alımı	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
11	Satış Eğitimi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.

12	Satış Elemanlarının Ücretlerinin Belirlenmesi ve Teşvikler	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
13	Maliyet Analizi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.
14	Satış Elemanının Performansının Değerlendirilmesi	Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology, Mark W.Johnston & Greg W.Marshall, Routledge.

Dersin Öğrenim Çıktılarının Program Yeterlilikleri ile İlişkisi

	MAN432 SALES MANAGEMENT					
		Katkı Düzeyi				
	Program Yeterlilikleri / Çıktıları	1	2	3	4	5
1	Örgütsel yapı içerisinde ne şekilde planlama, organizasyon, liderlik ve kontrol mekanizmalarının işleyeceğini idrak etmek.					X
2	Teorileri gerçek hayat fonksiyonları ile bağdaştırabilmek.				X	
3	Sözlü ve yazılı olarak etkin iletişim becerisine sahip olmak.		X			
4	Takım çalışmalarında etkin biçimde rol alarak takımın ilerlemesine katkıda bulunmak.			X		
5	Bilgisayar ve gerekli paket programı kullanımı becerisine sahip olmak.		X			
6	İş dünyasının yasal çerçevesini düzenleyen başlıca hukuk kurallarını dikkate almak.	X				
7	Muhasebede kullanılan temel yöntemleri ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamaları konusunda bilgi sahibi olmak.	X				
8	İş çevresinde finansal analiz tekniklerinden faydalanabilmek.		X			
9	Pazarlamanın fonksiyonlarını ve iş hayatındaki uygulamalarını tanıyabilmek.					X
10	Başlıca sayısal analiz yöntemlerinden ve bu yöntemlerin iş dünyasındaki uygulamalarından yararlanabilmak.			X		
11	İş süreçleri ve proje yönetimi tekniklerinin temel prensiplerini uygulayabilmek.					X
12	Problem çözme ve karar almaya ilişkin veri toplama tekniklerinden faydalanabilmek.				X	
13	Disiplinler arası bakış açısı kazanmak.				X	
14	İş etiği ve sosyal sorumluluk konularında bilince sahip olmak.			X		

Hazırlayan : Yrd. Doç. Dr. A. Hakan Yüksel	Tarih : 06/2013