

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T+U	Kredisi	AKTS
Satış Yönetimi	1210402	IV	3+2	4	12
Ön koşul Dersler					
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Seçmeli				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Öğrencilere satış yönetiminin temel ilkelerini ve kavramlarını öğretmek mesleğe hazırlamaktır.				
Dersin Öğrenme Kazanımları	<p>Bu dersin sonunda öğrenci;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Satış gücü ile ilgili kavramları öğrenir, 2. Satış temsilcilerinin ücretlendirilmesini bilir, 3. Satıcıların güdülenmesi hakkında bilgi sahibi olur, 4. Satış ve firma potansiyeli hakkında bilgi sahibi olur, 5. Satışta kullanılan yöntemleri bilir, 6. Stratejik satış sürecini öğrenir 				
Dersin İçeriği	Satış gücü kavramı, yönetimi, potansiyeli, tahmini, süreci, planlanması ve örgütlenmesi; satış temsilcilerinin, seçimi, eğitimi, ücretlendirilmesi.				
Haftalar	Konular				
1	Satış Gücü Kavramı				
2	Satış Gücü Yönetimi				
3	Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanması				
4	Satış Gücünün Örgütlenmesi				
5	Talep Ölçümü ve Satış Takvimi				
6	Satış Bütçeleri				
7	Ara Sınav				
8	Satış Kotaları ve Satış Kotalarının Düzenlenmesi				
9	Satış bölgelerinin oluşturulması				
10	Satış Gücü Temsilcilerinin Seçimi ve Eğitimi				
11	Satışçıların Ücretlendirilmesi; Satışçıların Güdülenmesi				
12	Satış Potansiyeli; Firma Potansiyeli Satış Tahmini; Kullanılan Yöntemler				
13	Stratejik satış planlaması Satış Süreci				
14	Satış Gücü Büyüklüğünün Belirlenmesi				
Genel Yeterlilikler					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Turizm ve Otel İşletmeciliği ile ilgili temel kavramları tanımlar. 2. Turizm ve Otel İşletmeciliği alanındaki yasal düzenlemeler ve mesleki standartları bilir. 3. Satış pazarlama, kongre ve fuar organizasyonlarında ekip elemanı olarak takım çalışmasına katılır. 					
Kaynaklar					
Yükselen, C. (2000). <i>Satış Yönetimi</i> , Ankara: Detay Yayıncılık,					
Değerlendirme Sistemi: Ara sınav(% 40), Final ve Bütünleme (% 60)					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
ÖÇ1	5	2	3	2	4	2	5	2	5	3	4	3	5	5	5
ÖÇ2	5	4	3	2	4	2	5	2	5	4	4	3	5	5	5
ÖÇ3	5	3	3	2	4	2	5	2	5	3	4	3	5	5	5
ÖÇ4	5	3	3	2	4	4	5	4	5	4	4	3	5	5	5
ÖÇ5	5	4	4	2	4	4	5	2	5	4	4	4	5	5	5
ÖÇ6	5	3	4	2	4	4	5	3	5	4	4	4	5	5	5
ÖÇ: ÖğrenmeÇıktıları PÇ: Program Çıktıları															
Katkı Düzeyi	1 ÇokDüşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 ÇokYüksek		

Program Çıktıları ve İlgili Dersin İlişkisi

Ders	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
Satış Yönetimi	5	3	3	2	4	2	5	3	5	3	4	3	5	5	5