

**OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
PAZARLAMA BÖLÜMÜ
DERS İZLENESİ**

Ders Adı	Ders Kodu	Dönem	Teori	Uygulama	Lab	Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	MAR 201	3	3	0	0	3	5

Öğretim Dili	İngilizce
Ders Durumu	Zorunlu
Ders Seviyesi	Lisans
Dersin Öğrenme ve Öğretme Teknikleri	Anlatım, Tartışma, Sınıf İçi Sunumlar.

Dersin Amacı
Günümüzün çağında ve çağında, satış yöneticileri profesyoneldir. Etkili organizasyonları planlar, inşa eder ve sürdürürler ve verimli kontrol prosedürleri tasarlar ve kullanırlar. Profesyonel yaklaşım, kapsamlı analiz, pazar açısından verimli niteliksel ve niceliksel kişisel satış hedefleri, uygun satış politikaları ve kişisel satış stratejisi gerektirir. Satış operasyonlarının yürütülmesinde örgütsel ilkelerin ustaca uygulanmasını gerektirir. Ayrıca profesyonel yaklaşım, denetim firmasının durumuna ve amaçlarına uygun kontrol prosedürlerini kurma, çalıştırma ve kullanma becerisini gerektirir. Satış yönetimine profesyonel yaklaşımı uygulayabilen yöneticiler bugün yüksek talep görmektedir. Bu dersin amacı, öğrencileri geleceğin satış yöneticileri olmaya hazırlamaktır. Bu, bir Satış Yönetimi programının aşağıdaki temel unsurlarını sunarak başarılabacaktır: liderlik, etik ve kanun, satış gücünün tasarlanması ve geliştirilmesi, satış gücünün işe alınması, eğitilmesi, denetlenmesi, yönetilmesi ve geliştirilmesi, satış hedeflerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesi satış elemanı.

Öğrenme Kazanımları
Bu kursu tamamladıktan sonra, öğrenciler şunları yapabilmelidir:
1. Stratejik satış gücü yönetimini açıklar.
2. Satış elemanlarını işe alma, seçme, işe alma ve geliştirme yöntemlerini tanımlar.
3. Satış görevlilerinin gelişen rolünü iş danışmanlarına kadar takip eder.
4. Bir satış gücüne liderlik etme ve motive etmede vizyonun rolünü tartışır.
5. Satış yöneticisinin satış tahmini, bütçe geliştirme ve satış bölgelerini yönetmedeki rolünü tanımlar.
6. Bireysel satış görevlilerinin performansını değerlendirmek için satış yöneticileri tarafından kullanılan yöntemleri açıklar.
7. Satış görevlilerinin ve satış yönetiminin karşılaştığı etik durumları keşfeder.

Haftalık Konular ve İlgili Hazırlık Çalışmaları

**Ders programı dönem içinde herhangi bir zamanda revize edilebilir. Duyuruları ve e-postalarınızı düzenli olarak kontrol ettiğinizden emin olun.*

Hafta	Konular
1	Derse giriş / Müfredat İncelemesi
2	Satışın Rolü - Satış Departmanının Değerlendirilmesi - Satış yönetimi alanı ve şirketteki rolü - Satış Ortamı
3	Satın Alma Süreci ve Satın Alma Davranışı
4	Kişisel Satış ve Satıcılık - Kişisel Satış Becerileri -Satış Yönetimi
5	Kişisel Satış Hedefleri Belirleme
6	Kişisel Satış Stratejisi Oluşturma
7	Satış Gücü Yönetimi - İşe Alım ve Seçme - Satış Eğitimi - Motivasyon ve Ödül Sistemi - Ücretli Satış Personeli
8	ARA SINAV
9	Satış Gücü Yönetimi (Devam) - İşe Alım ve Seçme - Satış Eğitimi - Motivasyon ve Ödül Sistemi - Ücretli Satış Personeli
10	Kişisel Satış Süreci ve Satış Faaliyetleri
11	Satışla İlgili Pazarlama Politikalarının Belirlenmesi
12	Satış Personelinin Kontrol Edilmesi, Değerlendirilmesi ve Denetlenmesi
13	Satış Kontrolü ve Maliyet Analizi
14	Sınıf içi Sunumlar
15	Sınıf içi Sunumlar
16	FİNAL SINAVI

Ders Kitabı/Kitapları/Kaynaklar/Malzemeler:

- Richard R. Still (2019) “Sales and Distribution Management”, 6e, Pearson, ISBN: 9789332587090
- L.M. Davis (2022), “Sales Management: Shaping Future Sales Leaders”, 3rd Edition, Wessex Press, Inc. ISBN: 978-1-7377664-8-3
- Prof. Dr. Cemal Yükselen (2017), “Satış Yönetimi”, Detay Yayıncılık. ISBN: 9789944223072
- Asım Günel Önce. (2015), “Satış Yönetimi”, Beta Yayınları. ISBN: 9786052425411

Assessment

Çalışmalar	Numara	Katkı payı (%)
Bireysel görev	1	25
Sunum	1	5
Katılım	14	10
Ara sınav	1	25
Final Sınavı	1	35
Toplam		100

AKTS / İş Yüğü Tablosu

Aktiviteler	Numara	Süre (Saat)	Toplam İş yükü
Ders saatleri (Sınav haftası dahil: 14 x toplam ders saati)	14	3	42
Vaka Analizi	3	3	9
Uygulama			
Derse Özgü Staj			
Saha Çalışması	1	3	3
Ders Dışı Çalışma Zamanı	14	3	42
Sunum / Seminer Hazırlığı	1	3	3
Projeler			
Raporlar			
Atama	1	10	10
Kısa Sınavlar / Stüdyo İncelemesi			
Ara Sınavlara Hazırlık Süresi / Ara Sınav Jürisi	1	5	5
Final Sınavı / Genel Jüri Hazırlık Dönemi	1	5	5
Toplam İş Yüğü	(117/25 = 4,6)		117

Ders Öğrenme Kazanımları ile Program Yeterlilikleri Arasındaki İlişki						
No	Öğrenme Kazanımları	Katkı seviyesi				
		1	2	3	4	5
ÖK1	Stratejik satış gücü yönetimini açıklar.					X
ÖK2	Satış elemanlarını işe alma, seçme, işe alma ve geliştirme yöntemlerini tanımlar.					X
ÖK3	Satış görevlilerinin gelişen rolünü iş danışmanlarına kadar takip eder.					X
ÖK4	Bir satış gücüne liderlik etme ve motive etmede vizyonun rolünü tartışır.					X
ÖK5	Satış yöneticisinin satış tahmini, bütçe geliştirme ve satış bölgelerini yönetmedeki rolünü tanımlar.					X
ÖK6	Bireysel satış görevlilerinin performansını değerlendirmek için satış yöneticileri tarafından kullanılan yöntemleri açıklar.					X
ÖK7	Satış görevlilerinin ve satış yönetiminin karşılaştığı etik durumları keşfeder.					X

Ders Öğrenme Kazanımları ile Program Yeterlilikleri Arasındaki İlişki									
No	Program Yeterlilikleri	Öğrenme Kazanımları							Toplam Etki (1-5)
		ÖK1	ÖK2	ÖK3	ÖK4	ÖK5	ÖK6	ÖK7	
1	Bir işletme yapısına ilişkin biçimsel ve biçimsel olmayan süreçleri anlamak								
2	Bir işletmeyi bütün fonksiyonel birimler temelinde değerlendirmek		X	X		X	X		4
3	Sorun çözme sürecine yönelik alınan kararlarda analitik düşüncesini etkin biçimde kullanmak			X		X	X		3
4	Kendini geliştirme ve öğrenme vizyonuna sahip olmak	X	X	X	X	X			5
5	Etik konusunda donanımlı olarak tüm faaliyetlerini bu çerçevede gerçekleştirmek	X	X	X	X	X	X	X	5
6	Örgüt içerisinde bireysel ve takım halinde araştırma ve çalışmalar yaparak karşılaşılan vakaları doğru analiz etmek								
7	Pazarlama alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarmak	X	X	X	X	X	X	X	5
8	Ulusal ve uluslararası boyutlarda farklı pazar koşullarına ve alıcı türlerine uyum sağlayacak etkin ve yaratıcı pazarlama karması stratejileri geliştirmek	X	X	X	X	X	X	X	5
9	Pazarlama alanına ilişkin edindiği bilgileri kullanmak suretiyle verileri yorumlayabilmek, analiz edebilmek, sorunları tanımlayabilmek ve çözüm önerileri getirebilme becerisine sahip olmak		X	X		X	X	X	5
10	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olmak	X	X	X	X	X	X	X	5

11	Pazarlama eğitiminin kazandırdığı bilgi ve becerileri iş yaşamındaki uygulamalar çerçevesinde eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirmek	X	X	X	X	X	X	X	5
12	Pazarlama çerçevesinde gelişen güncel eğilimleri takip etmek ve doğru yorumlamak	X	X	X	X	X	X	X	5
Toplam Etki									47

İlkeler ve prosedürler

Sınavlar: MAR 201 dersi kapsamında iki yüz yüze sınav, bir ara sınav ve bir final sınavı yapılacaktır.

Ödev: Öğrenciler ders kapsamında bireysel bir proje hazırlayacaklardır. Her öğrenci kendi seçeceği bir Satış Müdürü ile mülakat yapacaktır.

Bu proje, bir satış müdürüyle yapılan röportajı içeren bireysel bir projedir. Proje, sunumla birlikte 30 puan değerindedir. Öğrenciler projeyi rapor halinde teslim etmeli ve son teslim tarihinden önce öğretim üyesine basılı olarak teslim etmelidir. Her öğrenci kendi seçeceği bir Satış Müdürü ile mülakat yapacaktır. Ayrıca öğrenciler dönem sonunda projeleri ile ilgili sunum yapacaklardır.

Devam ve Kurallar: MAR 201 dersine devam zorunludur. Dersin %70'ine devam zorunludur. OSTİM Teknik Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin 24-4/c maddesine göre; "Devam şartını yerine getirmeyen öğrenci yarıyıl sonu sınavlarına alınmayacaktır. Bu durumda derslerin sınavlarına giren öğrencinin sınavı geçersiz sayılır.

İtirazlar: Dönem içinde oluşabilecek kısıtlamalar veya ihtiyaçlar doğrultusunda bu ders programında belirtilen program ve yöntemlerde güncellemeler yapılabilir.