



AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
UYGULAMALI BİLİMLER FAKÜLTESİ
PAZARLAMA BÖLÜMÜ

Dersin Adı	Satış Yönetimi
Dersin Kodu	PAZ 266
Öğretim Dili	Türkçe

Dersin Verildiği Düzey	Lisans	X
	Yüksek Lisans	
	Doktora	

Dersin Verildiği Dönem	Güz		Bahar	X
Dersin Türü	Zorunlu	X	Seçmeli	

Toplam Saat	3			
Krediler	Ulusal	3	AKTS	4

Dersin Amacı	Öğrencilere satış yönetimi hakkında bilgi verilmesi
---------------------	---

Dersin Özet İçeriği	Satış yönetimine giriş, Satış kariyeri, Satış süreci ve satın alma süreci, Satışta müşteri ilişkileri yönetimi, Satış gücü organizasyonu, Satış Tahmini, Bölge ve satış gücü planlaması, kotalar, Satış temsilcilerinde bulunması gereken özellikler, Satış temsilcilerinin seçimi ve eğitimi, Satış performansının değerlendirilmesi, Satış yönetiminde etik
----------------------------	---

Dersin Öğrenme Çıktıları	1	Müşteri ilişkileri yönetimi ve çağdaş satış anlayışının kavranması
	2	Satış süreci ve satın alma süreci basamaklarının ilişkilendirilmesi
	3	Satış gücü organizasyonu hakkında bilgi sahibi olunması
	4	Satış tahmini, satış bölgelerinin, satış gücünün ve kotalarının belirlenmesi gibi satışa özel konuların öğrenilmesi
	5	Satış ekibi performansının değerlendirilmesinin öğrenilmesi