|  |
| --- |
| 1. **TANIMLAYICI BİLGİLER**
 |
| **İlgili Enstitü** | **FEN BİLİMLERİ** |
| **Anabilim Dalı**  | **TARIM EKONOMİSİ** |
| **Ders Adı** | **SATIŞ YÖNETİMİ** |
| **Öğretim Üyesi** | **DOÇ.DR. METİN GÖKSEL AKINAR** |
| **Ders Dönemi** |  **GÜZ ( ) / BAHAR (X )** |
| **B. DERSİN AMACI** |
| Dersin ana amacı; Tarım ve Gıda sektöründe satış ilgili kavramları bütünüyle kavrayan, satış faaliyetlerinin planlanması ve yürütülmesinde yeni fikirler üretebilen, satışta önemli olan noktaları ve sorunları fark edebilen ve bu konuda yönetsel kararlar geliştirebilen, kamu ve özel organizasyonlarda kaynak kullanımı ve satış yönetim becerisine sahip bireyler yetiştirmek. |
| 1. **HAFTALIK İŞLENECEK BÖLÜM BAŞLIKLARI**
 |
| BÖLÜM 1: Satış Yönetimi Tanıtıcı DersiBÖLÜM 2: Pazarlama- Satış Programının Özellikleri ve ÜstünlükleriBÖLÜM 3: Satış Yönetimi Kavramı ve Başarı ÖngörüleriBÖLÜM 4: Kişisel Satış ve SatışçılıkBÖLÜM 5: Satış Süreci Aşamaları ve Planlaması BÖLÜM 6: Satış Bölgesi YönetimiBÖLÜM 7: Satışta Zaman Yönetimi BÖLÜM 8: Satış Bütçesi BÖLÜM 9: Satış Gücü OrganizasyonuBÖLÜM 10: Satışçıların Tedarik ve SeçimiBÖLÜM 11:Satış Elemanlarının EğitimiBÖLÜM 12: Satış Elemanlarının Motivasyonu BÖLÜM 13: Satış Elemanlarının ÜcretlendirilmesiBÖLÜM 14: Satış Elemanlarının Performans DeğerlemesiBÖLÜM 15: Genel Tekrar |
| **D. TEMEL DERS ÖĞRENME ÇIKTILARI** |
| Bu ders sonunda öğrencinin; Tarım ve gıda sektöründe organizasyon düzeyinde satışla ilgili faaliyetlerin verimli ve etkin bir şekilde planlanması, uygulanması ve değerlendirilmesi ile firma satışlarının ve karlılığının artırılması konularında lisansüstü düzeyde temel bilgiye sahip olması hedeflenmektedir.  |
| **E. DERSİ ALMAK İÇİN GEREKLİ ÖZEL KOŞ ULLARIN VARLIĞI** |
| * Ders için *özel bir koşul olmayıp* pazarlama ve satış konularına *ilgi duymak* yeterlidir.
* Ders sonrası anlatılanları *tekrar etmek*, konunun ilerleyen bölümlerde anlaşılmasını kolaylaştıracaktır.

Bu dersten önce alınması gereken özel bir ders bulunmamaktadır. Ancak *pazarlama-satış bilgisi olanlar* için konunun anlaşıla bilirliği daha kolaydır. |
| **F. DERSİN KAYNAKLARI** |
| SATIŞ YÖNETİMİ, Doç. Dr. Serap ÇABUK, Çukurova Üniversitesi İİBF, Adana, 1999. PROFESYONEL SATIŞÇILIK VE YÖNETİMİ, Prof. Dr. Muhittin KARABULUT, Üniversal Yayıncılık, İstanbul, 1998. |