

Dersin Amacı

Uluslararası satış yönetimi ile ilgili temel kavramları, ilkeleri ve süreçleri açıklar.

Dersin İçeriği

İşletme çıktıları ve satış sürecine ilişkin bilgiler.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

İlhan Cemalcılar, Reklamcılık ve Satış Yönetimi, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 2002

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Anlatım

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Bulunmamaktadır.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Bulunmamaktadır.

Dersin Verilişi

Yüz yüze

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Doç. Dr. Ahmed Yusuf Sarıhan

Program Çıktısı

1. Uluslararası satış yönetimi ile ilgili temel kavramları, ilkeleri ve süreçleri açıklar.
2. Uluslararası satış yönetimini etkileyen kültürel, ekonomik ve hukuki faktörleri değerlendirir.
3. Satış işlevine yönelik yönetsel kavram ve teknikleri uygular.
4. Uluslararası satış yönetiminin etik ve hukuki boyutlarını inceler ve yasal düzenlemelere uygun satış stratejileri geliştirir.
5. .

Haftalık İçerikler

Hazırlık	Öğretim			
Sıra Bilgileri	Laboratuvar	Metodları	Teorik	Uygulama
1		Anlatım	Satış yönetimi nedir.	
2		Anlatım	Satış faaliyetlerinin planlanması	
3		Anlatım	Satış gücünün örgütlenmesi	
4		Anlatım	Satış faaliyetlerinin koordinasyonu	
5		Anlatım	Satış faaliyetlerinin kontrolü	
6		Anlatım	Satışçıların seçim ve eğitimi	
7		Anlatım	Satışçıların ücretlendirilmesi Satın alma nedenleri ve satınalma davranışını etkileyen faktörler	
8		Anlatım	Satışçıların ücretlendirilmesi, Satın alma nedenleri ve satınalma davranışını etkileyen faktörler	
9		Anlatım	Satışçının kişisel özellikleri ve görevleri	
10		Anlatım	Satış konuşması safhaları	
11		Anlatım	Alicının satın almaya teşvik ve ikna edilmesi	
12		Anlatım	Alicının itirazlarını cevaplama yolları	
13		Anlatım	Satışın takibi ve kontrolü	
14		Anlatım	Yaratıcı satışçılık nedir?	

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Uygulama / Pratik	0	0,00
Derse Katılım	35	1,00
Laboratuvar	0	0,00
Ödev	0	0,00
Proje	0	0,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	0	0,00
Ara Sınav Hazırlık	0	0,00
Final Sınavı Hazırlık	50	1,00
Araştırma Sunumu	14	3,00

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Vize	40,00
Kısa Sınav	0,00
Ödev	0,00
Uygulama / Pratik	0,00
Araştırma Sunumu	0,00
Final	60,00

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10
Ö.Ç. 1										
Ö.Ç. 2										
Ö.Ç. 3										
Ö.Ç. 4										
Ö.Ç. 5										

Tablo :

P.Ç. 1 :	Uluslararası ticaretin ekonomik, hukuki ve sosyal dinamiklerini kapsayan kuramsal altyapıyı; ithalat, ihracat, ticaret politikaları, uluslararası anlaşmalar ve finansal süreçler çerçevesinde bütüncül bir yaklaşımla kavrar.
P.Ç. 2 :	Lojistik süreçler ve tedarik zinciri yönetiminin temel ilkelerini, işleyiş mekanizmalarını ve operasyonel modellerini bütüncül bir yaklaşımla anlar; malzeme akışı, bilgi yönetimi ve değer zinciri süreçlerine ilişkin kuramsal bilgilere hakim olur.
P.Ç. 3 :	Uluslararası ticaret ve lojistik süreçlerinde geçerli olan yasal düzenlemeleri, iş etiği kurallarını ve sürdürülebilirlik ilkelerini anlar, bu bilgiyi sorumlu bir şekilde uygulayabilmek için gerekli altyapıyı edinir.
P.Ç. 4 :	Uluslararası ticaret ve lojistikte karşılaşılan karmaşık sorunları tanımlayarak, sebep-sonuç ilişkilerini analiz eder; süreçleri planlayarak yenilikçi ve etkili çözüm yolları geliştirir.
P.Ç. 5 :	Alana ilişkin bilgileri ve güncel gelişmeleri çalışanlar ve ekip arkadaşlarıyla paylaşır; iş süreçlerinde bu bilgileri kullanarak stratejik planlar oluşturur ve uygulanabilir çözümler geliştirir.
P.Ç. 6 :	Uluslararası ticaret ve lojistik süreçlerinde bilgi sistemlerini ve yazılımları etkin bir şekilde kullanır; analiz ettiği verilerle operasyonel ve stratejik kararlar alarak iş süreçlerini en iyi hale getirir.
P.Ç. 7 :	İş etiği ilkelerine uygun kararlar alır, toplumsal değerlere duyarlılık gösterir ve sosyal sorumluluk projelerinde yer alarak çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği gibi konularda farkındalık geliştirir.
P.Ç. 8 :	Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 Genel Düzeyinde kullanır, alanındaki bilgileri izler ve meslektaşları ile iletişim kurarak çok kültürlü ekiplerle işbirliği yapar, farklı kültürlerle etkili iletişim kurar ve uluslararası ticaret ile lojistik süreçlerinde paydaş ilişkilerini analiz ederek bu ilişkileri etkin bir şekilde yönetir.
P.Ç. 9 :	Uluslararası ticaret ve lojistik projelerinde görev alır, sürdürülebilir yaklaşımlar benimser, kaynakları etkin kullanır, çevresel ve operasyonel riskleri analiz eder, yönetir ve çözüm önerileri sunar.
P.Ç. 10 :	Kurum hedeflerine uygun şekilde eleştirel düşünme, sürekli öğrenme ve yeniliklere açık olma yaklaşımını benimser; ekip çalışmasına uyum sağlar, gerektiğinde liderlik yapar ve etkin iletişim becerileriyle iş süreçlerini geliştirir.
Ö.Ç. 1 :	Uluslararası satış yönetimi ile ilgili temel kavramları, ilkeleri ve süreçleri açıklar.
Ö.Ç. 2 :	Uluslararası satış yönetimini etkileyen kültürel, ekonomik ve hukuki faktörleri değerlendirir.
Ö.Ç. 3 :	Satış işlevine yönelik yönetsel kavram ve teknikleri uygular.
Ö.Ç. 4 :	Uluslararası satış yönetiminin etik ve hukuki boyutlarını inceler ve yasal düzenlemelere uygun satış stratejileri geliştirir.
Ö.Ç. 5 :	.