

HARRAN ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI

Dersin Adı	Kodu	Yarıyılı	T + U	Kredisi	AKTS
Satış Yönetimi ve Teknikleri		IV	3+0	3	5
Ön Koşul Dersler	Yok				
Dersin Dili	Türkçe				
Dersin Türü	Zorunlu				
Dersin Koordinatörü					
Dersi Veren					
Dersin Yardımcıları					
Dersin Amacı	Hem satış tekniklerini hem de yönetici kademesine geçtiklerinde satış elemanlarının yönetimini öğretmek amaçlanmaktadır.				
Dersin Öğrenme Çıktıları	Bu dersin sonunda öğrenci; 1. Satış tekniklerini öğrenir. 2. Kişilik yapılarının farkına varmaları ve karşılardaki müşterilerin kişiliklerini analiz edebilip satışı buna göre yönlendirebilir. 3. Satış kademesinde yükseldiklerinde ise astlarını nasıl yöneteceklerini öğrenir.				
Dersin İçeriği	Kişisel satış, satış çeşitleri, müşteri ve davranış çeşitleri, satış temsilcisinin özellikleri ve eğitimi, kişisel satış faaliyetlerinde iletişim ve beden dili, kişisel satış süreci, müşteri itirazları ve karşılama teknikleri.				
Haftalar	Konular				
1	Geçmişten günümüze satış- örnek olay tartışma				
2	Kişisel satış, satış ve satışçı çeşitleri ve kişisel satışta etik ve ahlak- örnek olay tartışma				
3	Müşteri ve tüketici kavramları ve davranış şekilleri- örnek olay tartışma				
4	Satış yönetimi ve satış yöneticisi- örnek olay tartışma				
5	Satış temsilcilerinin seçilmesi, eğitimi- örnek olay tartışma				
6	Satış temsilcilerinin ödüllendirilmesi, yükselmesi, yönlendirilmesi- örnek olay tartışma				
7	Satış temsilcilerinin ödüllendirilmesi, yükselmesi, yönlendirilmesi- örnek olay tartışma				
8	Satış takımlarının oluşturulması, satış temsilcilerinin motivasyonu- örnek olay tartışma				
9	Satış temsilcilerinin ücretlendirilmesi, performans değerlemesi, denetimi- örnek olay tart.				
10	Kişisel satışta iletişim- kişilik testi				
11	Kişisel satışta beden dili- kişilik testi				
12	Kişisel satış süreci- kişilik testi				
13	Kişisel satış sürecinde müşteri itirazları ve itirazların karşılanması- rol play				
14	Kişisel satışı etkileyen faktörler ve satış sonrası çalışmalar- rol play				
Genel Yeterlilikler					
Satış becerileri konusunda yetkinlik kazanabilir ve bunu mesleğinde uygulayabilir.					
Kaynaklar					
Tunçer, P., (2008). “ <i>Satış Teknikleri</i> ”, Adres Yayınları. Ürkmez, İ. (2007)., “ <i>Stratejik Satış Yönetimi</i> ”, Hayat Yayınları. Yükselen, C., (2010). “ <i>Satış Yönetimi</i> ”, Detay Yayıncılık.					
Değerlendirme Sistemi					
Harran Üniversitesi Önlisans ve Lisans Yönetmeliği gereği akademik dönem başında ilan edilen ders izlencelerinde belirtilecektir.					

PROGRAM ÖĞRENME ÇIKTILARI İLE DERS ÖĞRENİM ÇIKTILARI İLİŞKİSİ TABLOSU											
	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
ÖÇ1	2	3	2	2	4	4	1	5	2	3	4
ÖÇ2	2	3	2	2	4	4	1	5	2	3	4
ÖÇ3	2	3	2	2	4	4	1	5	2	3	4
ÖÇ: Öğrenme Çıktıları PÇ: Program Çıktıları											
Katkı Düzeyi	1 Çok Düşük		2 Düşük		3 Orta			4 Yüksek		5 Çok Yüksek	

PROGRAM ÇIKTILARI VE İLGİLİ DERSİN İLİŞKİSİ											
Dersin Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11
Satış Yönetimi ve Teknikleri	2	3	2	2	4	4	1	5	2	3	4