

İTÜ
LİSANSÜSTÜ DERS KATALOG FORMU
(GRADUATE COURSE CATALOGUE FORM)

Dersin Adı		Course Name		
Satış Yönetimi		Sales Management		
Kodu (Code)	Dönem (Semester)	Kredisi (Local Credits)	AKTS Kredisi (ECTS Credits)	Ders Seviyesi (Course Level)
İTY 537S İTY 537SE	Bahar (3)	3	4	Yüksek Lisans / M.A.
Enstitü / Program (Institute/Program)	Sosyal Bilimler Enstitüsü / İşletme ve Teknoloji Yönetimi Graduate School of Arts and Social Sciences / Business Administration and Technology Management			
Dersin Türü (Course Type)	Seçmeli (Elective)	Dersin Dili (Course Language)	İngilizce – Türkçe (English – Turkish)	
Dersin İçeriği (Course Description)	Satış Yönetimine Giriş, Satış Yönetimi, Doğası, ödül ve sorumlulukları, Satış takımını oluşturma: Planlama ve işe başarılı satış elemanları alma, Başarılı satış elemanlarının seçimi, yerleştirilmesi ve sosyalizasyonu, Satış takımının çabalarını planlama: Stratejik planlama ile ilişkiler inşa etme, Pazar yönelimli satış organizasyonu, Satış takımını eğitime: Satış eğitimlerini yönetme, Satış takımını yönetme.			
<i>30-60 kelime arası</i>	Introduction to Sales Management, Sales Management's Nature, Rewards and Responsibilities, Staffing the Sales Team: Planning for and recruiting successful sales people Selection, Placement and Socialization of Successful sales people, Planning the Sales Team's Efforts: Building the Relationships through Strategic Planning, The Market-Driven Sales Organization, Training the Sales Team: Management of Sales Training , Directing the Sales Team.			
Dersin Amacı (Course Objectives)	1. Satış yönetiminin sorumlulukları ve önemini incelemek. 2. Satışçıların işe alınması sürecinden başlayarak, motivasyonu ve yönetimi stratejilerini geliştirmek. 3. Satış bölgelerini plânlamak ve büyüklüklerini belirlemek. 4. Anahtar müşteri yönetiminin önemini ve güven ve değer oluşturmadaki yerinin anlaşılmasını sağlamak.			
<i>Maddeler halinde 2-5 adet</i>	1. To make the students investigate the importance and responsibilities of sales management. 2. Develop management strategies and motivation for sales people, starting from the .recruitment process. 3. To plan the sales territories and to make students determine their sizes. 4. Make students understand the importance of key account management and its place in value and trust creation.			
Dersin Öğrenme Çıktıları (Course Learning Outcomes)	Bu dersi başarıyla tamamlayan öğrenciler aşağıdaki konularda bilgi, beceri ve yetkinlik kazanırlar: I. Satış bölgesi tasarlayabilme. II. Satışçıların işe alım sürecini yönetebilme. III. Satışçıların motivasyonunu arttıracak teknikleri uygulayabilme. IV. Satış tahminleri geliştirip satış bütçesi oluşturabilme.			
<i>Maddeler halinde 4-9 adet</i>	Students who successfully pass this course gain knowledge, skills and proficiency in the following subjects: I. Ability to design sales territories. II. Ability to manage the recruitment process of sales people. III. Ability to apply the techniques to motivate sales people. IV. Developing sales forecasts and the sales budget.			

Kaynaklar (Other References) <i>Maddeler halinde en çok 5 adet</i>	<ul style="list-style-type: none"> Futrell, C. (2010), Sales Management. Tanner, J., Honeycutt E.D., Erffmeyer, R.C. (2008), Sales Management, Prentice Hall. Futrell, C. (2010), ABCs of Relationship Selling, McGraw Hill. Journal of Personal Selling and Sales Management. 																													
Ödevler ve Projeler (Homework & Projects)	<p>Vaka Rapor Hazırlama ve Sunum: Öğrenciler sınıf mevcuduna göre vaka listesinden az bir vaka seçecek, bu ana konu kapsamında bir değerlendirme raporu yazarak sınıfta sunacaklardır. Sunuş yapabilmek için metin hazırlarken vakadaki bilgilere ek olarak akademik yayınların en az bir tanesinin okunmuş olması, ve elde edilen bilgi ışığında değerlendirme raporunun hazırlanmış olması gerekmektedir.</p> <p>Ders kapsamında sunum yapmayan her öğrencinin de ilgili vakaları okuyarak gelmesi zorunludur.</p> <p>Case Report and Presentation: Students will choose at least one case from the case list and regarding each of these cases, they will submit a report and present it in the class. During the preparation for the presentation, they are expected to read at least one academic article and submit a report based on the analysis of the article and the case. Student who are not presenting the case are also required to read the case before coming to class.</p>																													
Laboratuar Uygulamaları (Laboratory Work)	-																													
Bilgisayar Kullanımı (Computer Use)	Microsoft Office Programları (Word, PowerPoint). Microsoft Office Programs (Word, PowerPoint).																													
Diğer Uygulamalar (Other Activities)	<p>Sınıf İçi Uygulamalar: Öğrenciler sınıf içinde küçük uygulamalar yapacaklardır. Bunlardan bazıları satış durumlarını canlandırmalar, bazıları izlenilen bir durumda yapılması gerekenler şeklinde olacaktır.</p> <p>In Class Assignment: Students will be given several in class assignments which will include role playing of sales situations or watching a sales situation and commenting on the best strategy to follow.</p>																													
Başarı Değerlendirme Sistemi (Assessment Criteria)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Faaliyetler (Activities)</th> <th>Adedi* (Quantity)</th> <th>Değerlendirmedeki Katkısı, % (Effects on Grading, %)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Yıl İçi Sınavları (Midterm Exams)</td> <td>1</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Kısa Sınavlar (Quizzes)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ödevler (Homework)</td> <td>1</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Projeler (Projects)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Dönem Ödevi/Projesi (Term Paper/Project)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Laboratuar Uygulaması (Laboratory Work)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diğer Uygulamalar (Other Activities)</td> <td>2</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Final Sınavı (Final Exam)</td> <td>1</td> <td>40</td> </tr> </tbody> </table>	Faaliyetler (Activities)	Adedi* (Quantity)	Değerlendirmedeki Katkısı, % (Effects on Grading, %)	Yıl İçi Sınavları (Midterm Exams)	1	30	Kısa Sınavlar (Quizzes)			Ödevler (Homework)	1	20	Projeler (Projects)			Dönem Ödevi/Projesi (Term Paper/Project)			Laboratuar Uygulaması (Laboratory Work)			Diğer Uygulamalar (Other Activities)	2	10	Final Sınavı (Final Exam)	1	40		
Faaliyetler (Activities)	Adedi* (Quantity)	Değerlendirmedeki Katkısı, % (Effects on Grading, %)																												
Yıl İçi Sınavları (Midterm Exams)	1	30																												
Kısa Sınavlar (Quizzes)																														
Ödevler (Homework)	1	20																												
Projeler (Projects)																														
Dönem Ödevi/Projesi (Term Paper/Project)																														
Laboratuar Uygulaması (Laboratory Work)																														
Diğer Uygulamalar (Other Activities)	2	10																												
Final Sınavı (Final Exam)	1	40																												

*Yukarıda Belirtilen Sayılar En Az Değerler Olup, Yerine Getirilmesi Zorunludur.

DERS PLANI

Hafta	Konular	Dersin Çıktıları
1	Satış Yönetimine Giriş: Satış Yönetimi: Doğası, ödül ve sorumlulukları	I, IV
2	Satış takımını oluşturma: Planlama ve işe başarılı satış Elemanları Alma	II
3	Başarılı Satış Elemanlarının Seçimi, Yerleştirilmesi ve Sosyalleşmesi	II
4	Satış Takımının Çabalarını Planlama: Stratejik Planlama ile İlişkiler İnşa Etme	III
5	Pazar Yönelimli Satış Organizasyonu	II
6	Satış Takımını Eğitme: Satış Eğitimlerini Yönetme ve Geliştirme	I, II, III
7	Satış Takımını Yönetme: Satış Takımını Daha Yüksek Performans İçin Motive Etme	IV
8	Satış Geliştirme ve Satış Bütçesini Tahmin Etme	IV
9	Satış Bölgelerinin Tasarımı	IV
10	Daha Yüksek Performans İçin Satış Takımını Yönetme ve Ücretlendirme	II
11	Satışçıların Sosyal, Etik ve Hukuksal Sorumlulukları: Anahtar Müşteri Yönetimi: Nedir ? AMY’de İlişkilerin Oluşturulması, Değer ve Güvenin Oluşturulması	IV

COURSE PLAN

Weeks	Topics	Course Outcomes
1	Introduction to Sales Management: Sales Management: Its Nature, Rewards and Responsibilities	I, IV
2	Staffing the Sales Team: Planning for and recruiting successful sales people	II
3	Selection, Placement and Socialization of Successful sales people	II
4	Planning the Sales Team’s Efforts: Building the Relationships through Strategic Planning	III
5	The Market-Driven Sales Organization	II
6	Training the Sales Team: Management of Sales Training and Development	I, II, III
7	Directing the Sales Team: Motivating Salespeople toward High Performance	IV
8	Planning the Sales Team’s Efforts: (Continued) Forecasting Market Demand and Sales Budgets	IV
9	Design and Size of Sales Territories	IV
10	Directing the Sales Team: Compensating for Higher Performance Leading the Sales Team	II
11	Social Ethical and Legal Responsibilities of Salespeople Key Account Management: What is it? Developing the relationship – Value and Trust in KAM	IV

Dersin İşletme ve Teknoloji Yönetimi 2. Öğretim Yüksek Lisans Programıyla İlişkisi

	Programın mezuna kazandıracığı bilgi, beceri ve yetkinlikler (programa ait çıktılar)	Katkı Düzeyi		
		1	2	3
i.	Lisans düzeyinde edinilen bilgilerin ilgili olduğu sosyal ve teknik alanlarda disiplinler arası etkileşimi kavrayabilme, İşletme ve Teknoloji Yönetimi alanında bilgilerini uzmanlık düzeyinde geliştirebilme ve derinleştirebilme (<i>Bilgi</i>).		X	
ii.	İşletme ve Teknoloji Yönetimi çalışma alanlarında edindiği uzmanlık düzeyindeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilme, farklı disiplin alanlarından gelen bilgilerle bütünleştirip yorumlayarak yeni bilgiler oluşturabilme ve karşılaşılan sorunları, araştırma yöntemlerini kullanarak çözümlenebilir (<i>Beceri</i>).			X
iii.	İşletme ve Teknoloji Yönetimi çalışma alanları ile ilgili uzmanlık gerektiren bir çalışmayı, bilgi ve becerilerini eleştirel bir yaklaşımla değerlendirip, öğrenme sürecini yönlendirerek, bağımsız olarak yürütme, karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunların çözümü için yeni stratejik yaklaşımlar geliştirerek sorumluluk alıp, liderlik yaparak çözüm üretebilme (<i>Bağımsız Çalışabilme, Sorumluluk Alabilme ve Öğrenme Yetkinliği</i>).		X	
iv.	Teknoloji Yönetimi ve İşletme çalışma alanlarındaki güncel gelişmeleri ve kendi çalışmalarını, nicel-nitel veriler ile destekleyerek, gerekli düzeyde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanarak, sosyal ilişkileri eleştirel bir bakış açısı ile inceleyerek geliştirip, gerektiğinde değiştirerek, alanındaki ve alan dışındaki gruplara, yazılı, sözlü ve görsel olarak sistemli biçimde aktarabilme (<i>İletişim ve Sosyal Yetkinlik</i>).		X	
v.	Bir yabancı dili yeterli düzeyde kullanarak sözlü ve yazılı iletişim kurabilme, kendi çalışmalarını, Teknoloji Yönetimi ve İşletme alanlarındaki uluslararası platformlarda, yazılı, sözlü ve/veya görsel olarak aktarabilme (<i>Yabancı Dilde İletişim ve Sosyal Yetkinlik</i>).		X	
vi.	İşletme ve Teknoloji Yönetimi çalışma alanları ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, uygulanması ve duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerleri gözeterek denetleyebilme, bu değerleri öğretebilme, ilgili konularda strateji, politika ve uygulama planları geliştirebilme ve elde edilen sonuçları, kalite süreçleri çerçevesinde değerlendirebilme, özümlediği bilgiyi, problem çözme ve/veya uygulama becerilerini, disiplinlerarası çalışmalarda kullanabilme (<i>Alana Özgü Yetkinlik</i>).			X

1: Az, 2: Kısmî, 3: Tam

Relationship Between the Course and Business and Technology Management 2nd Education Graduate Program Curriculum

	Program Outcomes	Level of Contribution		
		1	2	3
i.	Grasping interdisciplinary interaction related to social and technical fields in undergraduate level and developing and intensifying the current knowledge in that area of Business and Technology Management (<i>Knowledge</i>).		X	
ii.	By means of ability to use theoretical and practical information related to the area of Business and Technology Management to combine and interpret them with information from different disciplines producing new information and solving the faced problems by related searching methods (<i>Skill</i>).			X
iii.	By means of the ability to critically analyze knowledge, skills and also a study related to the area of Business and Technology Management that requires expertise on that area, directing and continuing independently, developing new strategies for the problems that are not foreseen and taking the responsibilities together with fulfilling the leader role, the ability to produce solutions for that problems (<i>Competence to Work Independently, Competence to Take Responsibility, Competence to Learning</i>).		X	
iv.	By means of the ability to promote current development and studies by supporting with qualitative and quantitative data in the area of Business and Technology Management and to use computer software together with information and communication technologies with a required level, critical analyzing, developing and altering, if required, social relationships and the norms directing these relationships, establishing written oral and visual communication with groups within one's or different fields (<i>Communication and Social Competency</i>).		X	
v.	Proficiency in a foreign language and establishing written, oral and visual communication with that language for presenting one's studies in the international environment (<i>Communication and Social Competency</i>).		X	
vi.	By means of the ability to inspect the steps like gathering, interpreting, implementing and announcing related data with the area of Business and Technology Management by overseeing scientific, cultural and ethical norms, teaching these norms, developing strategy, policy and action plans in related subjects and evaluating the obtained results by making the use of quality processes, using the gathered information and solving problems and/or implementation skills in the interdisciplinary strategies (<i>Area Specific Competency</i>).			X

1: Little, 2: Partial, 3: Full

<u>Düzenleyen (Prepared by)</u>	<u>Tarih (Date)</u>	<u>İmza (Signature)</u>
Doç.Dr. A. Banu ELMADAĞ BAŞ	30.04.2012	