



## Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Satış Teknikleri	TRZ1152	3	3	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Bahar
---------	-------

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Ön Lisans Seviyesi
-----------------	--------------------

Ders Kategorisi	Temel Meslek Dersleri
-----------------	-----------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	Turizm ve Otel İşletmeciliği
----------------------------	------------------------------

Dersin Koordinatörü	Elif Kara Öztürk
---------------------	------------------

Dersi Veren(ler)	Elif Kara Öztürk
------------------	------------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Öğrencilerin satış ve satış süreçleri konularında detaylı bilgi sahibi olmasını sağlamaktır
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------

Dersin İçeriği	Kişisel Satış Kavramı,Kişisel Satışın Gelişimi,Satış Süreci,Yaklaşımı belirleme,Satış sürecinin tamamlanması
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

### Ders Öğrenim Çıktıları

1	Pazarlama sürecinde kişisel satışın yerini kavrayabilme
2	Kişisel satışın avantaj ve dezavantajlarını açıklayabilme
3	Kişisel satış özelliklerini kavrayabilme ve uygulayabilme
4	Sipariş işleme ile ürün termini arasındaki süreci takip edebilme
5	Satış sonrası müşteri devamlılığı ile ilgili süreci yürütebilme

### Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Kişisel Satış Kavramı	
2	Kişisel Satışın Gelişimi	
3	Kişisel Satışın Özellikleri	
4	Satış Çabalarına Göre Kişisel Satış	
5	Kişisel Satışın Üstünlükleri ve Sakıncaları	
6	Satış Süreci;Potansiyel alıcıların belirlenmesi	
7	Yaklaşımı belirleme, Satış konuşması ve beden dili	
8	Ara Sınav 1	
9	Müşteri itirazları	
10	Satış sürecinin tamamlanması	

11	Örnek Olay	
12	Örnek Olay	
13	Satış sonrası müşteri takibi	
14	Satış sonrası müşteri takibi	
15	Final	

<b>Değerlendirme Sistemi</b>		
<b>Etkinlikler</b>	<b>Sayı</b>	<b>Katkı Payı</b>
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev		
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	60
Final	1	40
<b>Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı</b>		60
<b>Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı</b>		40
<b>TOPLAM</b>		100

<b>AKTS İşyükü Tablosu</b>			
<b>Etkinlikler</b>	<b>Sayı</b>	<b>Süresi (Saat)</b>	<b>Toplam İşyükü</b>
Ders Saati	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	2	28
Derse Özgü Staj			
Ödev			
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	6	6
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	6	6
<b>Toplam İşyükü</b>			82
<b>Toplam İşyükü / 30(s)</b>			2.73

	<b>AKTS Kredisi</b>	3
--	---------------------	---

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----