

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	SALES AND PERSUASION TECHNIQUES / SALES AND PERSUASION TECHNIQUES	
Ders Kodu / Course Code	ADSL-117	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Undergraduate / Undergraduate	
Ders Akts Kredi / ECTS	2.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	2.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Formal Education / Formal Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Satış alanında yetkin öğrencilerin yetiştirilmesi.	"Training students to be proficient in the field of sales."
İçeriği / Content	Satış, satış çeşitleri, satış elemanının nitelikleri, iletişim ve beden dilinin kullanılması, satışa hazırlık, müşteri tipleri ve itiraz karşılama teknikleri.	"Selling, types of sales, qualities of a salesperson, using communication and body language, preparation for sales, customer types, and objection handling techniques."
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	1- Satış Teknikleri, MEGEP 2- Satış Teknikleri, Yetkin Bulut 3-Satış Teknikleri, Polat Tunçer	1- Satış Teknikleri, MEGEP 2- Satış Teknikleri, Yetkin Bulut 3-Satış Teknikleri, Polat Tunçer
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Dr. Öğr. Üyesi Pınar HACIHASANOĞLU	Dr. Öğr. Üyesi Pınar HACIHASANOĞLU

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Pazarlamanın genel hatlarını tanıır.	Recognize the general contours of marketing.
2	Ürüne göre satış teknikleri kullanmayı bilir.	Knows how to use sales techniques according to the product.
3	Pazarlama stratejileri oluşturur/tanıır.	Creates/recognizes marketing strategies.
4	İkna kabiliyeti geliştirir	Develops persuasion ability
5	satış kapatma tekniklerini bilir uygular	Knows and applies sales closing techniques
6	İletişim ve beden dili konusunda bilgili olur, satış uygulamasında kullanabilir.	Become knowledgeable about communication and body language, can use it in sales application

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış				
	Sales				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış çeşitleri				
	Types sales				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış elemanının eğitimi ve özellikleri				
	Training and characteristics of the sales person				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Müşteri ve davranış çeşitleri				
	Customer and behavioral types				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İletişim ve beden dili				
	Communication and body language				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış süreci				
	Sales process				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İtiraz karşılama teknikleri				
	Objection response techniques				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İtiraz karşılama teknikleri 2				
	Objection response techniques 2				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Konu tekrarı, örnek uygulamalar				
	Topic repetition, sample applications				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış kapama teknikler				
	Sales closing techniques				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış kapama teknikleri 2				
	Sales closing techniques 2				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış sonrası hizmet				
	After sales service				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Roleplay uygulaması				
	Roleplay application				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Genel tekrar				
	General review				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Final sınavı				
	Final exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Quiz / Quiz	2	100
Toplam / Total:	2	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Alan Çalışması / Field Work	13	2.00	26.00
Final (Dönem Sonu) Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	3.00	3.00
Okuma / Reading	14	1.00	14.00
Quiz (Kısa Sınav) / Quiz	2	1.00	2.00
Quiz için Bireysel Çalışma / Individual Study for Quiz	2	3.00	6.00
Toplam / Total:	33	11.00	52.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 52.00/25.00 = 2.08 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 52.00 / 25.00 = 2.08 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes											
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12
1.Pazarlamanın genel hatlarını tanıır. / Recognize the general contours of marketing.												
2.Ürüne göre satış teknikleri kullanmayı bilir. / Knows how to use sales techniques according to the product.												
3.Pazarlama stratejileri oluşturur/tanıır. / Creates/recognizes marketing strategies.												
4.İkna kabiliyeti geliştirir / Develops persuasion ability												
5.satış kapatma tekniklerini bilir uygular / Knows and applies sales closing techniques												
6.İletişim ve beden dili konusunda bilgili olur, satış uygulamasında kullanabilir. / Become knowledgeable about communication and body language, can use it in sales application												

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high