

DERS BİLGİLERİ FORMU

Dersi Açan Fakülte/ Enstitü	İİBF
Dersi Açan Bölüm/ Ana Bilim Dalı	İşletme
Dersin Kodu	İŞL 438
Dersin Adı	Perakende ve Satış Yönetimi
Öğretim Dili	Türkçe
Dersi Alan Programlar	İşletme
Ders Türü	Teorik
Dersin Seviyesi	Lisans
AKTS Kredisi	6
Ön Koşullar	Yok
Dersin İçeriği	Perakende satışı yapılan ürünlerin satış noktalarındaki optimizasyonu
Dersin Amacı	Tedarik zinciri içerisinde perakendeleri etkin şekilde yönetmeyi öğretmek ve satış noktalarında tüketiciyi etkilemenin ve satışı geliştirmenin metotlarını tartışmak.
Dersin Kazanımları	Öğrenciler bu ders sayesinde perakende ve satış noktalarında etkin yönetim becerilerin geliştirmenin yollarını öğrenecek, satış ekibini yönetme konusunda bilgi sahibi olacaktır.
Ders Kitabı ve/veya Kaynaklar	Michael Levy, Barton Weitz, Retailing Management, 7th edition. McGraw-Hill,2009 Dalrymple, Douglas J., Cron, William L., DeCarlo, Thomas E. (2001). Sales Management. 7. Edition, Wiley.
Değerlendirme Ölçütleri	Katkı payı
Devam	10
Laboratuvar	0
Uygulama	0
Alan Çalışması	0
Ödev	0
Sunum	0
Projeler	30
Seminer	0
Ara Sınavlar	30
Quiz	0
Final	30
Toplam	100

Ders Planı	Tartışılacak/ İşlenecek Konular
1. Hafta	Stratejik satış planlaması
2. Hafta	Örgütsel satın alma
3. Hafta	Kişisel satış
4. Hafta	Satış etiği
5. Hafta	Satış projeksiyonları
6. Hafta	Satış ekibi kurma ve işe alma

7. Hafta	Liderlik
8. Hafta	Perakende çeşitleri
9. Hafta	Mağaza pazarlama karması
10. Hafta	Mağaza performansı değerlendirme
11. Hafta	Vitrin düzenleme
12. Hafta	Mağaza dizaynı