

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	International Sales Management / International Sales Management	
Ders Kodu / Course Code	ECAM411	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Bachelor / Bachelor	
Ders Akts Kredi / ECTS	5.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	4	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	English / English	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses		
Amacı / Purpose	Bu dersin amaçları: Şirket yönetiminde “Pazarlama” işlevi ve ardından da “Satış” işlevinin anlamını ve yerini öğrenmek, özellikle uluslararası satış teşkilatının oluşturulması ve yönetimi odaklı olarak, Modern şirket yapısında uluslararası Satış Yönetimi kavramının önemini kavramak, Günümüzün en popüler pazarlama felsefesi olan “Tüketici Odaklı” yaklaşımda satış kibinin rolünü, sorumluluklarını ve etkisini anlamak, “Satıcılık” kariyerinin içeriğini pazarlık becerileri, satış görüşmeleri, toplantılara hazırlık, müşteri temasları, farklı müşteri tipleri gibi önemli konuları öğrenerek anlamaktır	To explain students the importance of sales and international sales management in the company's attainment of marketing and sales goals To equip students with the necessary theoretical knowledge related to personal sales and international salesforce management in the company To apply the theoretical knowledge to real life cases
İçeriği / Content	Uluslararası Satış sürecinde uzun vadede karlılık, etkinlik kavramları, bütçelendirme, uluslararası satış takımları yönetimi, motivasyonu, takım çalışması, uluslararası satış analizleri ve hedef belirleme teknikleri.	to explain students the importance of sales and international sales management in the company's attainment of marketing and sales goals To equip students with the necessary theoretical knowledge related to personal sales and international salesforce management in the company To apply the theoretical knowledge to real life cases
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	-Kotler, Philip & Armstrong, Gary, "Principles of Marketing" (Pearson 2018)	
Staj Durumu / Internship Status		
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Jobber, David & Lancaster, Geoff, Lancaster, "Selling and Sales Management" (Pearson 2015)	

Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)		
--	--	--

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Satış işlevinin ve özellikle “Satış Ekibinin” şirket için önemini kavrar	Understand the contribution of sales function and international sales force in particular, to the overall success of the marketing department.
2	Özellikle uluslararası arenada pazarlık, görüşmeler , satış ekibinin motivasyonu ve yönetimi süreçlerinde teknoloji ve satış becerilerinin nasıl kullanıldığını öğrenir.	Gain how to use technology and personal skills in the process of negotiations, motivation and managing the sales force in international context
3	Özellikle uluslararası satış ekibinin yönetimi konusundaki güncel uygulama/ eğilimlerini kazanır.	Explain the recent and contemporary trends in the management process of sales force in international context

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Development and Role of Selling in Marketing				
	Development and Role of Selling in Marketing				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış stratejileri				
	International Sales Strategies				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda tüketici davranışları ve endüstriyel müşteriler				
	Consumer and Organizational Buyer Behavior in international context				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satış süreçlerinin organizasyonu				
	Sales Settings in international markets				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satış süreçlerinin organizasyonu				
	Sales Settings in international markets				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Sales Responsibilities and Preparation for international markets - 1				
	Sales Responsibilities and Preparation for international markets - 1				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Vize Sınavı				
	Midterm exam				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satışa dönük sorumluluklar ve hazırlık evresi - 2				
	Sales Responsibilities and Preparation for international markets - 2				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda ilişki pazarlamasına dayalı satış organizasyonu				
	Relationship Selling in international context				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlar için personel alımı ve kriterler				
	Recruitment and Selection for international markets				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satışçıların motivasyonu ve eğitimi				
	Motivation and Training				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satış tahminleme ve bütçeleme				
	Sales Forecasting and Budgeting for international markets				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlarda satış ekibinin değerlendirilmesi				
	Salesforce Evaluation in international context				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	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	1	10.00	10.00
Ara Sınav / Midterm Examination	1	10.00	10.00
Beyin Fırtınası / Brain Storming	1	10.00	10.00
Bireysel Çalışma / Self Study	1	10.00	10.00
Derse Katılım / Attending Lectures	1	10.00	10.00
Ev Ödevi / Homework	1	10.00	10.00
Final Sınavı / Final Examination	1	10.00	10.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	10.00	10.00
Okuma / Reading	1	10.00	10.00
Örnek Vaka İncelemesi / Case Study	1	5.00	5.00
Performans / Performance	1	5.00	5.00
Problem Çözümü / Problem Solving	1	5.00	5.00
Rapor / Report	1	10.00	10.00
Takım/Grup Çalışması / Team/Group Work	1	10.00	10.00
Toplam / Total:	14	125.00	125.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 125.00/25.00 = 5.00 ~ 5.00 / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 125.00 / 25.00 = 5.00 ~ 5.00			

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	1.1.13	1.1.14
1.Satış işlevinin ve özellikle "Satış Ekibinin" şirket için önemini kavrar / Understand the contribution of sales function and international sales force in particular, to the overall success of the marketing department.	4	3	4	3	4	1	4	4	3	4				
2.Özellikle uluslararası arenada pazarlık, görüşmeler , satış ekibinin motivasyonu ve yönetimi süreçlerinde teknoloji ve satış becerilerinin nasıl kullanıldığını öğrenir. / Gain how to use technology and personal skills in the process of negotiations, motivation and managing the sales force in international context	5	3	5	4	3	4	4	3	4	5				
3.Özellikle uluslararası satış ekibinin yönetimi konusundaki güncel uygulama/ eğilimlerini kazanır. / Explain the recent and contemporary trends in the management process of sales force in international context	5	5	5	3	5	3	3	5	4	5				

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