

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	International Sales Management / International Sales Management	
Ders Kodu / Course Code	EISL322	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Bachelor / Bachelor	
Ders Akts Kredi / ECTS	7.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	3	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Bulunmamaktadır	None
Amacı / Purpose	Öğrencilerin uluslararası satış yönetimi ve satış stratejileri hakkında bilgi sahibi olmaları, satış sürecine yönelik gerekli profesyonel ve sosyal yetkinlikler kazanmaları hedeflenmektedir.	It is aimed for students to gain knowledge about international sales management and sales strategies and to gain the necessary professional and social competencies for the sales process.
İçeriği / Content	Dersle ilgili içerik Haftalık Ders Ayrıntıları'nda verilmiştir.	The contents of the course are detailed below in weekly course content
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Bulunmamaktadır	None
Staj Durumu / Internship Status	Bulunmamaktadır	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Profesyonel Satış Yönetimi, Abdullah OKUMUŞ, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, Uluslararası Satış Yönetimi Ders sunumu	Profesyonel Satış Yönetimi, Abdullah OKUMUŞ, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, Lecture Presentation
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Dr. Öğr. Üyesi Fulya ÖZDEMİR	Asst. Prof. Dr. Fulya ÖZDEMİR

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Bu dersi başarıyla tamamlayan öğrenciler; satış, satış yönetimi, satış organizasyonu, uluslararası satış, uluslararası satış stratejileri ve uluslararası pazar çeşitleri, bu pazarlara nasıl girilmesi gerektiği ile ilgili kavramlar hakkında yeterli bilgi sahibi olmaktadır.	Students who successfully complete this course; sales, sales management, sales organization, international sales, international sales strategies, international market types and how to enter these markets have sufficient knowledge about the concepts.
2	Öğrenciler satış yönetiminin işletme fonksiyonları içindeki yerini ve önemini kavrayacaklardır.	Students will understand the importance of sales management within business functions.
3	Kişisel satış ve ikna teknikleri hakkında bilgi sahibi olacaklardır.	They will have knowledge about personal selling and persuasion techniques.
4	Uluslararası satışta motivasyon, kültür ve liderlik konularında detaylı bilgi sahibi olacaklardır.	They will have detailed information about motivation, culture and leadership in international sales.

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 ve Pazarlama Kavramı ve Fonksiyonları				
	Sales and Marketing Concept and Functions				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Pazarlama ve Satış Arasındaki İlişki				
	The Relationship Between Marketing and Sales				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış Kavramı ve Aşamaları				
	Concept of Sales and Stages				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Müşteriyle İletişim Kurmak				
	Communicating with the Customer				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Kişisel Satış ve Kişisel Satışta İkna				
	Personal Selling and Persuasion in Personal Selling				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış Temsilcilerinin Seçilmesi				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara Sınav				
	Midterm Exam				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış Temsilcilerinin Eğitimi ve Yükselmesi				
	Training and Promotion of International Sales Representatives				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış Temsilcilerinin Motivasyonu				
	Motivation of International Sales Representatives				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış Yönetimi I				
	International Sales Management I				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satış Yönetimi II				
	International Sales Management II				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Pazarda Satış Stratejileri I				
	Sales Strategies in International Market I				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Pazarda Satış Stratejileri II				
	Sales Strategies in International Market II				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası Satışta Güncel Konular				
	Current Issues in International Sales				
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 (%)
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)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	2.00	2.00
Bütünleme Sınavı / Makeup Examination	1	2.00	2.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	4.00	56.00
Final Sınavı / Final Examination	1	2.00	2.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	20.00	20.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	25.00	25.00
Soru-Yanıt / Question-Answer	14	4.00	56.00
Toplam / Total:	33	59.00	163.00

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.Bu dersi başarıyla tamamlayan öğrenciler; satış, satış yönetimi, satış organizasyonu, uluslararası satış, uluslararası satış stratejileri ve uluslararası pazar çeşitleri, bu pazarlara nasıl girilmesi gerektiği ile ilgili kavramlar hakkında yeterli bilgi sahibi olmaktadır. / Students who successfully complete this course; sales, sales management, sales organization, international sales, international sales strategies, international market types and how to enter these markets have sufficient knowledge about the concepts.	5	4	3	2	2	3	4	5	5	4	3	2	3
2.Öğrenciler satış yönetiminin işletme fonksiyonları içindeki yerini ve önemini kavrayacaklardır. / Students will understand the importance of sales management within business functions.													
3.Kişisel satış ve ikna teknikleri hakkında bilgi sahibi olacaklardır. / They will have knowledge about personal selling and persuasion techniques.													
4.Uluslararası satışta motivasyon, kültür ve liderlik konularında detaylı bilgi sahibi olacaklardır. / They will have detailed information about motivation, culture and leadership in international sales.													

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