

## ODIS273 - International Sales and Negotiations / International Sales and Negotiations

## GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	International Sales and Negotiations / International Sales and Negotiations	
Ders Kodu / Course Code	ODIS273	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	4.00	
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	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Ön koşul bulunmamaktadır.	There are no prerequisites.
Amacı / Purpose	Uluslararası satış ve anlaşmalar dersinin amacı, küresel çevrede başarılı, satış yönetimine etki eden temel faktörlerin öğretilmesidir	The aim of the international sales and agreements course is to teach the basic factors that affect successful sales management in the global environment.
İçeriği / Content	Uluslararası satış ve görüşmeler dersi, küresel kişisel satış ve uluslararası satış yönetiminin kurallarını içermektedir. Küreselleşme, karşılıklı kültürel görüşmeler, küresel pazarların tahmin edilmesi ve tanımlanması, küresel insan kaynakları gibi küresel çevrede satış yönetimi için önem taşıyan kavramları içerir.	The international sales and negotiations course covers the rules of global personal selling and international sales management. Globalization includes concepts that are important for sales management in a global environment, such as mutual cultural negotiations, forecasting and defining global markets, and global human resources
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations		
Staj Durumu / Internship Status	15 yada 30 iş günü	15 or 30 business days
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	Prof. Dr. Abdullah Okumuş. Profesyonel Satış Yönetimi. <a href="http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/isletme_au/profsatsiyon.pdf">http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/isletme_au/profsatsiyon.pdf</a>  Altunışık, R., & İslamoğlu, A. H. (2014). Satış ve satış yönetimi. Sakarya: Sakarya Yayıncılık. ISBN 9758644766	Prof. Dr. Abdullah Okumuş. Professional Sales Management. <a href="http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/isletme_au/profsatsiyon.pdf">http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/isletme_au/profsatsiyon.pdf</a>  Altunışık, R., & İslamoğlu, A. H. (2014). Sales and sales management. Sakarya: Sakarya Publishing. ISBN 9758644766
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr.Göv.Ferhat Dumanlı	Lecturer.Ferhat Dumanlı

## ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Dış Ticaret kavramları hakkında bilgi sahibi olur.	Have knowledge about Foreign Trade concepts.
2	Dünya ticareti ve ticaret yapısı hakkında bilgi sahibidir.	has knowledge about world trade and trade structure.
3	Farklı uluslararası kurum yapılarını tanır.	Recognizes different international institutional structures.
4	Uluslararası satış ve satışçılık özellikleri hakkında bilgi sahibi olur.	Have knowledge about international sales and salesmanship features.

## HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası pazarlama ve satış				
	International marketing and sales				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Strateji kavramı ve Uluslararası rekabet satış stratejileri				
	Strategy concept and International competition sales strategies				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tüketim stratejisi, tüketici ve endüstriyel pazarlar				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası satış gücü önemi ve satış gücünü anlamak				
	Understanding the importance of international sales force and sales force				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Uluslararası satış kuralları				
	international sales rules				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Etik ve kurallar				
	Ethics and rules				
7	Satış Teknikleri				
	sales techniques				
8	Vize Haftası				
	midterm week				
9	Satış Teknikleri				
	sales techniques				
10	Satış Yönetimi				
	sales management				
11	Satış gücünün belirlenmesi ve yetiştirilmesi				
	Identifying and training the sales force				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	Satış gücünün motivasyonu				
13	Satışta performans ölçümü				
	Performance measurement in sales				
14	Final haftası				
	Finals Week				

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	1.00	1.00
Bireysel Çalışma / Self Study	1	15.00	15.00
Derse Katılım / Attending Lectures	1	33.00	33.00
Final Sınavı / Final Examination	1	50.00	50.00
Toplam / Total:	4	99.00	99.00

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 99.00/25.00 = 3.96 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 99.00 / 25.00 = 3.96 ~

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.Dış Ticaret kavramları hakkında bilgi sahibi olur. / Have knowledge about Foreign Trade concepts.	5	5	4	5	2	4	3	5	5	5	5	3
2.Dünya ticareti ve ticaret yapısı hakkında bilgi sahibidir. / has knowledge about world trade and trade structure.	5	4										
3.Farklı uluslararası kurum yapılarını tanıır. / Recognizes different international institutional structures.	5			4	4			4		4		4
4.Uluslararası satış ve satışçılık özellikleri hakkında bilgi sahibi olur. / Have knowledge about international sales and salesmanship features.									4			

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