

AKTS DERS TANITIM FORMU ECTS Course Description Form							
I. BÖLÜM (Senato Onayı) PART I (Senate Approval)							
Dersi Açan Fakülte /YO Offering School	Antalya Bilim Üniversitesi - Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Antalya Science University - Health Services Vocational School						
Dersi Açan Bölüm Offering Department	Optisyenlik Opticianry						
Dersi Alan Program (lar) Program(s) Offered to	Optisyenlik Opticianry					Alan İçi Seçmeli Intra-Field Elective	
Ders Kodu Course Code	OPTS210						
Ders Adı Course Name	Satış Teknikleri ve Pazarlama Sales Techniques and Marketing						
Öğretim dili Language of Instruction	Türkçe Turkish				Ders Türü Type of Course	Alan İçi Seçmeli Intra-Field Elective	
Ders Seviyesi Level of Course	Önlisans Associate Degree				AKTS ECTS	3	
Haftalık Ders Saati Hours per Week	2 2						
AKTS Kredisi ECTS Credit	3 3						
Notlandırma Türü Grading Mode	Harf Notu Letter Grade						
Ön koşul/lar Pre-requisites	Yok None						
Yan koşul/lar Co-requisites	Yok None						
Kayıt Kısıtlaması Registration Restriction	Yok None						
Dersin Amacı Educational Objective	Bu dersin amacı pazarlamanın ürün ile başlayan süreçte son aşamasını oluşturan satış adımının gerekliliklerini ve tekniklerini detaylarıyla betimlemektir. The purpose of this course is to describe in detail the requirements and techniques of the sales step, which is the final stage of the marketing process that begins with the product.						
Ders İçeriği Course Description	Bu dersin içeriğinde pazarlamanın tanımı, pazarlama yönetimi, pazarlama karması , pazarlamanın diğer disiplinler ile ilişkisi, satış süreci ve satış teknikleri bulunmaktadır. The content of this course includes the definition of marketing, marketing management, marketing mix, the relationship between marketing and other disciplines, the sales process and sales techniques.						
Öğrenim Çıktıları Learning Outcomes	ÖÇ/LO 1	Pazarlamanın tanımını ve sürecinin kapsamını belirtir. It states the definition of marketing and the scope of its process.					
	ÖÇ/LO 2	Pazarlama karması elemanlarının hedeflenen satış amaçlarına etkisini keşfeder. Discovers the impact of marketing mix elements on targeted sales objectives.					
	ÖÇ/LO 3	Hedef kitle ile pazarlama yönetimi stratejilerinin ilişkisini satış etkinlikleriyle örneklendirir. Illustrates the relationship between target audience and marketing management strategies through sales activities.					
	ÖÇ/LO 4	Satışa yönelik orta büyüklükte pazarlama kampanyası üretir. Produces medium-sized marketing campaigns aimed at sales.					
	ÖÇ/LO 5	0 0					
II. BÖLÜM (Fakülte Kurulu Onayı) PART II (Faculty Board Approval)							
	PROGRAM ÇIKTILARI PROGRAM OUTCOMES		ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
PC1	Türkçe sözlü, yazılı ve görsel yöntemlerle etkin iletişim kurma rapor yazma ve sunum yapma becerisine sahiptir.						
PO1	Has the ability to communicate effectively in Turkish using verbal, written and visual methods, as well as write reports and make presentations.						
PC2	Hem bireysel hem de disiplin içi ve çok disiplinli takımlarda etkin biçimde çalışabilme becerisine sahiptir.						

Temel Çıktılar (Üniversite Geneline) Basic Outcomes (University-wide)	PO2	Has the ability to work effectively both individually and in interdisciplinary and multidisciplinary teams.					
	PÇ3	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisine sahiptir.					
	PO3	Has the awareness of the necessity of lifelong learning and the ability to access information, follow developments in science and technology, and constantly renew oneself.					
	PÇ4	Proje yönetimi, risk yönetimi, yenilikçilik ve değişiklik yönetimi, girişimcilik ve sürdürülebilir kalkınma hakkında bilgi sahibi olur.					
	PO4	Gains knowledge about project management, risk management, innovation and change management, entrepreneurship and sustainable development.					
	PÇ5	Mesleki yeterlilik ve Sektörler hakkında farkındalığa sahiptir.	X	X	X	X	
	PO5	Has awareness about professional competence and sectors.					
	PÇ6	Mesleki ve etik sorumluluk bilinci ve etik ilkelerine uygun davranır.					
	PO6	Acts in accordance with professional and ethical responsibility awareness and ethical principles.					
Fakülte/YO Çıktıları Faculty Specific Outcomes	PÇ7	Mesleği ile ilgili temel, güncel ve uygulamalı bilgilere sahip olur.					
	PO7	Has basic, current and practical knowledge about his/her profession.	X	X	X	X	
	PÇ8	Meslektaşları, hastalar, hasta yakınları, hekimler ve diğer sağlık çalışanları ile etkin bir iletişim kurar.					
	PO8	Communicates effectively with colleagues, patients, relatives, physicians and other healthcare professionals.					
	PÇ9	İş sağlığı ve güvenliği, çevre bilinci ve kalite süreçleri hakkında bilgi sahibi olur.					
	PO9	Have knowledge about occupational health and safety, environmental awareness and quality processes.					
	PÇ10	Mesleği ile ilgili bilişim teknolojilerini (yazılım, program, animasyon vb.) etkin kullanır.					
	PO10	Uses professional-related information technologies (software, programs, animations, etc.) effectively.					
	PÇ11	Mesleki problemleri ve konuları bağımsız olarak analitik ve eleştirel bir yaklaşımla değerlendirme ve çözüm önerisini sunabilme becerisine sahiptir.					
	PO11	Has the ability to independently evaluate professional problems and issues with an analytical and critical approach and to propose solutions.					
	PÇ12	Bir yabancı dili kullanarak alanındaki bilgileri takip eder ve meslektaşları ile iletişim kurar.					
	PO12	Keeps up with information in his/her field and communicates with colleagues using a foreign language.					
	PÇ13	Optisyenlik mesleği ile ilgili kuramsal ve uygulamalı bilgi donanımına sahiptir.	X	X	X	X	
	PO13	He/she has theoretical and practical knowledge about the optician profession.					
	PÇ14	Optisyenlik mesleğini etik kurallar çerçevesinde, görev ve sorumluluklarını yerine getirerek icra eder.					

Program Çıktıları Discipline Specific Outcomes (program)	PO14	Performs the optician profession within the framework of ethical rules, fulfilling his/her duties and responsibilities.					
	PÇ15	Temel görme cihazlarının reçeteye göre seçimi, satışı ve hazırlanmasıyla kullanıcıya adaptasyonunu sağlayabilir.					
	PO15	It can ensure the adaptation of basic vision devices to the user by selecting, selling and preparing them according to the prescription.					
	PÇ16	Özel gözlüklerin yapımı kullanımı hakkında bilgilendirme yapabilir.					
	PO16	Provide information about the making and use of special glasses.					

III. BÖLÜM (Bölüm Kurulunda Görüşülür)
PART III (Department Board Approval)

	Konu No #Subjects	Hafta Week	Konu Subject	ÖÇ/LO 1	ÖÇ/LO 2	ÖÇ/LO 3	ÖÇ/LO 4	ÖÇ/LO 5
Öğretilen Konular, Konuların Öğrenim Çıktılarına Katkıları, ve Öğrenim Değerlendirme	K/S 1	1	Pazarlama tanımı	D1-D3				
			Marketing definition					
	K/S 2	2	Pazarlamanın temel kavramları	D1-D3				
			Basic concepts of marketing					
	K/S 3	3	Pazarlamanın amacı ve önemi	D1-D3				
			Purpose and importance of marketing					
	K/S 4	4	Pazarlama yönetimi	D1-D3	D1-D3			
			Marketing management					
	K/S 5	5	Pazarlamanın kapsamı		D1-D3			
			Scope of marketing					
	K/S 6	6	Pazarlama karması		D1-D3			
			Marketing mix					

Öğrenim Değerlendirme Metodları Course Subjects, Contribution of Course Subjects to Learning Outcomes, and Methods for Assessing Learning of Course Subjects	K/S 7	7	ARASINAV		-	-	-	-	-
			MIDTERM EXAM						
	K/S 8	8	Pazarlama anlayışında yaşanan değişim				D3	D3	
			Change in marketing approach						
	K/S 9	9	Pazarlamada hedef kitlenin önemi				D3	D3	
			The importance of target audience in marketing						
	K/S 10	10	Satış kavramı				D3	D3	
			Sales concept						
	K/S 11	11	Satış ve pazarlama karması elemanları arasındaki ilişki				D3	D3	
			Relationship between sales and marketing mix elements						
K/S 12	12	Satış süreci ve hedef kitle ilişkisi						D3	
		Sales process and target audience relationship							
K/S 13	13	Satış teknikleri				D3	D3		
		Sales techniques							
K/S 14	14	Satış teknikleri				D3	D3		
		Sales techniques							
Öğrenim Değerlendirme Metodları, Ders Notuna Etki Ağırlıkları, Uygulama ve Telafi Kuralları Assessment Methods, Weight in Course Grade, Implementation and Make-Up Rules	No	Tür	Ağırlık		Uygulama Kuralı Implementation Rule		Telafi Kuralı Make-Up Rule		
	D1	Ara Sınav Midterm Exam	40%		Sınavlarda hiçbir elektronik cihazın öğrencinin yanında bulundurulmasına izin verilmez. No electronic devices are allowed to be carried by students during exams.		Öğrencinin özel durumu haklı görülür veya raporu okul tarafından kabul edilmesi durumunda kendisi telafi sınavının zamanı konusunda bilgilendirilir.		
	D2	Kısa Sınav(lar) Quizz(es)			-				
	D3	Final Sınavı Final Exam	60%		Sınavlarda hiçbir elektronik cihazın öğrencinin yanında bulundurulmasına izin verilmez. No electronic devices are allowed to be carried by students during exams.				
	TOPLAM / SUM100%								
Öğrenim Çıktılarının Kazanılmasının Kanıtı Evidence of Achievement of Learning Outcomes	Dersi veren öğretim üyesi/görevlisi tarafından Fakülte/Yüksekokulun tâbi olduğu Sınav ve Başarı Değerlendirme Yönergesi'ne göre Doğrudan Dönüşüm Sistemi (DDS) ya da Bağlı Değerlendirme Sistemi (BDS) dikkate alınarak oluşturulur. It is created by the lecturer/staff member teaching the course, taking into account the Direct Conversion System (DDS) or Relative Evaluation System (REC) in accordance with the Examination and Success Evaluation Directive to which the Faculty/College is subject.								
Harf Notu Belirleme	Dersi veren öğretim üyesi/görevlisi tarafından Fakülte/Yüksekokulun tâbi olduğu Sınav ve Başarı Değerlendirme Yönergesi'ne göre Doğrudan Dönüşüm Sistemi (DDS) ya da Bağlı Değerlendirme Sistemi (BDS) dikkate alınarak oluşturulur.					HARF NOTU GRADE	ARALIK MARKS	HARF NOTU GRADE	ARALIK MARKS
						A+	-	C+	60-64
						A	95-100	C	55-59

Method for Determining Letter Grade			A-	85-94	C-	50-54
			B+	80-84	D+	45-49
			B	75-79	D	40-44
			B-	65-74	F	0-39
Öğretim Metodları, Tahmini Öğrenci Yüğü Teaching Methods, Student Work Load	No	Tür Method	Açıklama Explanation			Saat Hours
	Öğretim elemanı tarafından uygulanan süre // Time applied by instructor					
	1	Sınıf Dersi Lecture				28
	2	Etkileşimli Ders Interactive Lecture				
	3	Problem Dersi Recitation				
	4	Laboratuvar Laboratory				
	5	Uygulama Practical				
	6	Saha Çalışması Field Work				
	Öğrencinin ayırması beklenen tahmini süre // Time expected to be allocated by student					
	7	Ara Sınav Midterm Exam				1
	9	İş Planı Business Plan				28
	10	Ders Tekrarı Review				28
	11	Final Sınavı Final Exam				1
	12	Ofis Saati Office Hours				2
	TOPLAM / TOTAL					88
IV. BÖLÜM IV. PART						
Öğretim Elemanı Instructor	İsim Soyisim Name Surname	Öğr. Gör. Semra ZENGİN ÜNAL				
	E-posta E-mail	semra.zengin@antalya.edu.tr			Ofis Office	B2-47
	Görüşme saatleri Office Hours					
Ders Materyalleri Course Materials	Zorunlu Mandatory	Ders notları ve slaytları				
	Önerilen Recommended					
Diğer Other	Akademik Dürüstlük Scholastic Honesty	Akademik dürüstlüğün ihlali; kopya çekmeyi ve kopya çekmeye teşebbüs etmeyi, intihal etmeyi, sahte bilgi veya alıntı göstermeyi, başkaları tarafından yapılan dürüst olmayan eylemleri kolaylaştırmayı, sınavları izinsiz elde etmeyi, öğretim elemanına bilgi vermeden daha önce yapılan bir çalışmayı kullanmayı, diğer öğrencilerin akademik çalışmasını değiştirmeyi içermekle birlikte, bu eylemlerle sınırlı değildir. Akademik dürüstlüğün herhangi bir biçimde ihlal edilmesi, ciddi bir akademik suçtur ve üniversitenin disiplin kuralları kapsamında sonucu olur. Violations of academic integrity include, but are not limited to, cheating or attempted cheating, plagiarism, presenting false information or citations, facilitating dishonest acts by others, obtaining exams without permission, using previously completed work without informing the instructor, and altering the academic work of other students. Any violation of academic integrity is a serious academic offense and will result in consequences under the University's disciplinary rules.				
	Engelli Öğrenciler Students with Disabilities	Dersin işlenişi ve öğrenimin değerlendirilmesi ile ilgili olarak engelli öğrenciler için uygun şartlar sağlanmaktadır. Appropriate conditions are provided for students with disabilities regarding the course delivery and evaluation of learning.				
	Güvenlik Konuları Safety Issues	Dersin işlenişi özel bir güvenlik önlemi gerektirmemektedir The course does not require any special security measures.				
	Esneklik Flexibility	Dönem içerisinde mecbur kalınması durumunda dersin işleniş şekli öğretim üyesi tarafından öğrencilere haber verilerek değiştirilebilir. If necessary, the method of teaching the course may be changed during the semester by the faculty member, by informing the students.				