



КЫРГЫЗ-ТҮРК "МАНАС" УНИВЕРСИТЕТИ
Экономика жана Башкаруу факультети
Менеджмент Бөлүмү
Курстун программасы

www.manas.edu.kg

Курстун коду	Курстун аты (Кыргызча)	Курстун аты (Түркчө)	Семестр	Апталык саат	Кредит	ЕКТС
İŞL-333	САТУУ ИШМЕРДИГИН БАШКАРУУ	SATIŞ YÖNETİMİ	5	3 + 0	3	4

Курстун деңгээли	Бакалавр
Курстун түрү	Тандоо
Координатор	Доц.М.А.Др. Азамат Максудунов
Курстун мугалими	Доц.М.А.Др. Азамат Максудунов
Курстун тили	Түркчө
Жардамчылар	-
Аудитория	-
Курстун максаты	Сатууну башкаруу боюнча негизги түшүнүктөр жана менеджердин жоопкерчиликтерин ачып берүү

Колдонулуучу адабияттар

Колдонулуучу адабияттар	Адабияттын түрү
1 Ahmet Hamdi İslamoğlu, Remzi Altunışık. (2009). Satış ve Satış Yönetimi. Seçkin Yayınevi	Китеп

Жетишилчү жыйынтыктар

1 Сатуу ишмердиги үчүн зарыл болгон билим жана билгичтиктерди өздөштүрүү
--

Курстун планы

Апта	Темасы
1. Апта	Маркетинг жана сатуу түшүнүгү
2. Апта	Сатуу ишмердигинин функциялары жана түрлөрү
3. Апта	Сатуу командасын уюштуруу
4. Апта	Сатуу командасын тандоо жана окутуу
5. Апта	Сатуу командасын мотивациялоо
6. Апта	Сатуу командасын башкарууда лидер жана команда
7. Апта	Даярдык этабы жана сатуу этаптары
8. Апта	Кардар менен байланыш түзүү
9. Апта	Ара сынак
10. Апта	Жекече сатуу ишмердиги
11. Апта	Арыздар менен иштөө
12. Апта	Жекече сатуу процесси
13. Апта	Сатуу командасынын натыйжалуулугу
14. Апта	Жаңы тенденциялар
15. Апта	Кейс талдоо
16. Апта	Жалпы жыйынтык

Баалоо

Баалоо каражаты	Саны (даана)	Үлүшү (%)	Жалпы үлүшү
-----------------	--------------	-----------	-------------

Баалоо

Арасынак	1	40	40
Финал сынагы	1	60	60