



КЫРГЫЗ-ТҮРК "МАНАС" УНИВЕРСИТЕТИ
Туризм жана мейманкана иштетүү мектеби факультети
Туризм жана мейманкана ишмердүүлүгү бөлүмү
Курстун программасы

www.manas.edu.kg

Курстун коду	Курстун аты (Кыргызча)	Курстун аты (Түркчө)	Семестр	Апталык саат	Кредит	ЕКТС
TRO-335	ТУРИЗМ ИШКАНАЛАРЫНДА САТУУ ИШТЕРИН БАШКАРУУ	TURIZM İŞLETMELERİNDE SATIŞ YÖNETİMİ	5	3 + 0	3	6

Курстун деңгээли	Бакалавр
Курстун түрү	Тандоо
Курстун мугалими	Ага окутуучу док. Нарынгуль Маргазиева
Курстун тили	Түркчө
Жардамчылар	-
Аудитория	zirf 201
Курстун максаты	Туризм ишканаларында сатуу иштерин башкарууда колдонулган негизги терминология, ыкмалар, стратегиялар жана жараяндар тууралуу маалымат менен камсыз кылуу.

Колдонулуучу адабияттар

	Колдонулуучу адабияттар	Адабияттын түрү
1	Turan, M.G.(Ed.) (2013). Kişisel Satış Teknikleri. Eskişehir. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2936, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1892.	Китеп
2	Karabulut, M. (1998). Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi. Ünersal Grafik, İstanbul.	Китеп

Жетишилчү жыйынтыктар

1	Сатуу жараяныны чечмелеп берүү, сатууну башкаруу функцияларын жана сатуучулардын милдети менен жоопкерчиликтерин атай билүү, кардарлардын типологиясын таанып билүү.
---	--

Курстун планы

Апта	Темасы
1. Апта	Маркетинг комплекси: жекече сатуу.
2. Апта	Сатуу иштерин башкарууга киришүү.
3. Апта	Сатуу иштерин уюштуруу.
4. Апта	Сатуучуларды тандоо, шыктандыруу жана окутуу.
5. Апта	Сатуучулардын классификациясы.
6. Апта	NAİDAS модели
7. Апта	Сатуу жараяны: алдын ала даярдык.
8. Апта	Ара сынак
9. Апта	Сатуу жараяны: Кардарга кайрылуу. Кардарга кайрылуу түрлөрү.
10. Апта	Сатуу жараяны: Муктаждыктарды аныктоо.
11. Апта	Сатуу жараяны: Презентация.
12. Апта	Каршы пикирлер менен иштөө.
13. Апта	Сатуу жараяны: сатууну жабуу. Сатууну жабуу жолдору.
14. Апта	Сатуучуларды баалоо жана айлык акы белгилөө.
15. Апта	Электрондук сатуу технологиялары.
16. Апта	Электрондук сатуу технологиялары.

Баалоо

Баалоо каражаты	Саны (даана)	Үлүшү (%)	Жалпы үлүшү
Арасынак	1	40	40
Финал сынагы	1	60	60