



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)

اسم المقرر: إدارة المبيعات ومهارات البيع
رمز المقرر: 25211 تسق
البرنامج: التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: العلوم الإدارية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة بيشة
نسخة التوصيف: 2
تاريخ آخر مراجعة: 27-8-2023





جدول المحتويات

- 3..... أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
- 4..... ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
- 5..... ج. موضوعات المقرر
- 5..... د. أنشطة تقييم الطلبة
- 6..... هـ. مصادر التعلم والمرافق:
- 6..... و. تقويم جودة المقرر:
- 7..... ز. اعتماد التوصيف:



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (2)

2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input type="checkbox"/> إجباري	<input checked="" type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الثانية المستوى الاول)

4. الوصف العام للمقرر

يركز هذا المقرر على أنشطة ومشاكل الخط الأول لمديري المبيعات ولهذا فإن الموضوعات التي يتم التطرق إليها تتضمن تنظيم قوة البيع وتوظيفها و تدريبها بالإضافة الى البيع الشخصي وكذلك تحفيز قوة البيع و مكافأتها. كما يتم التطرق في هذا المقرر إلى موضوع التنبي بالمبيعات وتخطيط وتصميم المناطق البيعية و من ثم تقييم أداء قوة البيع ومراقبتها. كما أن محاكاة مقابلة بيعية بواسطة طريقة لعب الأدوار (Role Playing) والتي يؤديها الطلاب تعتبر متطلباً رئيساً للمقرر في جانبه التطبيقي العملي. يتضمن المقرر قضايا معاصرة ومهارات محددة مثل أخلاقيات العمل، والتنوع، والعولمة، والقضايا القانونية والتنظيمية ومهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية والتفكير النقدي ومهارات الإبداع في حل المشكلات، والمهارات الكمية وتقنية المعلومات ومهارات التواصل.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

مقرر مبادئ التسويق.

6- المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- 1- يشرح طرق إدارة المبيعات و بدائل بناء العلاقات مع العملاء والتفاوض معهم في السياقين التنظيمي والبيعي.
 - 2- يشرح أساسيات مهنة البيع بما فيها من استكشاف العملاء والمعرفة البيعية والتخطيط وتطوير خلفيات العملاء والاتصالات البيعية و العروض البيعية ومعالجة اعتراضات العملاء، وفي الأخير إقبال عملية البيع.
 - 3- يقيم الأهمية العلمية لوضع الأهداف المناسبة لبيئة بيع المعاصرة.
 - 4- يحلل بأسلوب ناقد الاستراتيجيات المستخدمة في عمليات توظيف وتعيين وتدريب وتطوير قوة البيع.
 - 5- يقارن الجوانب النظرية والعملية لقيادة ومراقبة وتقييم فرق البيع.
 - 6- يقيم بأسلوب ناقد أهمية السلوك الأخلاقي لمدير المبيعات.
 - 7- يدرك موضوعي التنوع والجانب القانوني في إدارة المبيعات.
- يطور مهارات العمل ضمن فريق بواسطة مشاركة الأفكار والاتصال الفاعل شفاهيا وكتابة خصوصا عند اعداد

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي	30	100%
2	التعليم الإلكتروني	/	/
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني	/	/
4	التعليم عن بعد	30	100%

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30	100%
2	معمل أو إستوديو	/	/
3	ميداني	/	/
4	دروس إضافية	/	/
5	أخرى	/	/
الإجمالي		30	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
المعرفة والفهم				
1.0				
1.1	معرفة بمهام ووظائف ومسؤوليات ادارة المبيعات ومعرفة كيفية استخدام طرق التنبؤ بالمبيعات	١٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
1.2	معرفة كيفية تخطيط وإعداد خطة المبيعات ومعرفة بمهام ومسؤوليات رجال البيع	١٤، ٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
1.3	معرفة كيفية اعداد الهياكل التنظيمية لادارة المبيعات	٣٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
المهارات				
2.0				
2.1	مهارة اعداد الموازنة التخطيطية للمبيعات	٣م، ١م	المحاضرة والأمثلة التطبيقية.	الاختبارات والواجبات المنزلية. تقييم أستاذ المقرر.
2.2	مهارة تصميم واختيار وادارة نقاط البيع و تدريب على مهارات البيع الشخصي	٣م، ٤م	المحاضرة والأمثلة التطبيقية.	الاختبارات والواجبات المنزلية. تقييم أستاذ المقرر.

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	القدرة على تحمل المسؤولية الاجتماعية والسلوك الاخلاقي تجاه العملاء	ق، ١، ٢	واجبات جماعية	تقييم العمل الجماعي ثم مساهمة كل طالب

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	تعريف بمفهوم التطور التاريخي لنشاط التسويق	3
2	وظائف واهداف نشاط التسويق	3
3	العلاقة بين نشاط التسويق ونشاط البيع	3
4	مفهوم إدارة المبيعات	3
5	وظائف إدارة المبيعات	3
6	التخطيط والتنبؤ بالمبيعات	3
7	تخطيط وتحديد حصص البيع	3
8	تنظيم إدارة المبيعات ومدير البيع والمبيعات	3
9	مهارات البيع الشخصي	2
10	توظيف مجال البيع	2

2	تحفيز رجال البيع	11
30	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
15%	الأسبوع السادس	اختبار تحريري فصلي أول .	1
15%	الأسبوع العاشر	اختبار فصلي ثاني	2
20%	خلال الفصل الدراسي	واجبات + كويزات + مشاركات.	3
50%	الأسبوع العشر	اختبار تحريري نهائي .	4

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

ه. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

إدارة المبيعات و مهارات البيع أ.د حبيب الله التركستاني. 2017 كنوز المعرفة- عمان	المرجع الرئيس للمقرر
إدارة المبيعات، دار المسيرة، ٢٠١٤	المراجع المساندة
	المصادر الإلكترونية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
إدارة المبيعات، أ د محمود جاسم ، د . ردينة عثمان ، دار المسيرة ، ١٤٣١ ، 1- Dalrymple, Corn, and DE Carlo (2011). Sales Management. 11 th Edition. John Wiley and Sons, Inc. Churchill. Ford et al (2011). Sales force management (11 th ed). Chicago, IL: Irwin , Mc Graw-Hill	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
حاسب آلي، داتا شوا وسبورة ذكية	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
اقلام وورق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر عن طريق الاستبيانات – وغير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج	الطلبة + رئيس القسم + والتقييم الذاتي	فاعلية التدريس
مباشر عن طريق الاستبيانات – وغير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج	الطلبة - أعضاء هيئة التدريس – رئيس القسم	فاعلية طرق تقييم الطلاب
مباشر عن طريق المقارنات المرجعية – وتحديث المراجع	المراجع النظير – استاذ المقرر – الطلاب	مصادر التعلم
غير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج	استاذ المقرر – رئيس القسم	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
		أخرى

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها). طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

الكلية التطبيقية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
3-8-2023	تاريخ الجلسة