



مفردات مادة ادارة مبيعات
الفصل الثاني لعام 1435 - 1436 هـ
لطالبات التعليم عن بعد



<u>عدد الوحدات</u> 3	<u>أستاذ المادة</u> أ. وجدان محمد صالح كاتب بريد الكتروني: WEJDAN.KATIB@GMAIL.COM	<u>رمز المقرر</u> MRK 306	<u>اسم المقرر</u> ادارة مبيعات SALES MANAGMENT
	وقت المحاضرة: الاربعاء <u>5:00-3.30</u>		
MRK 152			المتطلبات السابقة
<p>وصف المقرر: يركز هذا المقرر على مبادئ وأساسيات البيع الشخصي وإدارة المبيعات. في هذا المقرر سوف يتم تقديم عرض مفصل لعملية البيع وفحص للعناصر المتضمنة في قوة البيع الفعالة باعتبارها مكونا رئيسيا للجهود التسويقية الكلية على مستوى المنظمة</p>			
<p>أهداف المقرر:</p> <ol style="list-style-type: none">1. تزويد الطالب بالمعرفة الأساسية المتعلقة بالعمليات والمهارات الضرورية للنجاح في البيع الشخصي المباشر2. تقديم وجهات نظر بشأن تحريك دافعية الأفراد (كلا من رجال البيع والمشتريين المتوقعين)3. عرض مقدمة عن الأنشطة الأساسية لإدارة ومراقبة المبيعات، الاستقطاب، الاختيار، تحريك الدافعية، التدريب، التنظيم، المكافآت، التنبؤ بالمبيعات، إعداد الموازنة وتقييم قوى البيع)			



مفردات مادة ادارة مبيعات
الفصل الثاني لعام 1435 - 1436 هـ
لطالبات التعليم عن بعد



توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:

الأسبوع	الموضوع
الأول	الفصل الأول: مقدمة في ادارة المبيعات (التسويق والمفهوم التسويقي الحديث، ماهية ادارة المبيعات، مجالات ادارة المبيعات التطور التاريخي للتسويق)
الثاني	الفصل الثاني: تنظيم ادارة المبيعات
الثالث	الفصل الثالث: مديرو البيع والتسويق
الرابع	الفصل الرابع: البيع الشخصي
الخامس	الفصل الخامس: 1 اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم
السادس	الفصل السادس: تنمية مهارات مندوبي البيع
السابع	الفصل السابع: تعويض مندوبي البيع وتوظيفهم
الثامن	الفصل الثامن: المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها
التاسع	الفصل التاسع: الميزانية التقديرية للمبيعات
العاشر	الفصل العاشر: تخطيط المناطق البيعية وتحديد لها
الحادي عشر	الفصل الحادي عشر: تقييم النشاط البيعي
الثاني عشر	الفصل الثاني عشر: تقييم اداء مندوبي البيع
الثالث عشر	الفصل الثالث عشر: ادارة انتاجية المبيعات
الرابع عشر	مراجعة
الخامس عشر	الاختبار النهائي

المخرجات المتوقعة:

عند الانتهاء من دراسة هذا المقرر، سوف يكون الطالب قادرا على:

- 1- توضيح وفهم عملية البيع
- 2- تقييم استراتيجيات البيع الشخصي، الأساليب والتفاوض
- 3- تقييم عملية استقطاب قوى البيع، الاختيار والتنظيم
- 4- دراسة دافعية قوى البيع، والمكافآت والتدريب



مفردات مادة ادارة مبيعات
الفصل الثاني لعام 1435 - 1436 هـ
لطالبات التعليم عن بعد



5- تفسير التنبؤ بالمبيعات والموازنة

الكتاب المقرر:

ادارة المبيعات والبيع الشخصي. أ.د. محمد عبيدات أ.د. هاني الضمور أ.د. شفيق حداد الطبعة الثامنة 2013

دار وائل للنشر والتوزيع

متوفر لدى

مكتبة دار حافظ

مكتبة كنوز المعرفة

مكتبة الفريد

طريقة التقييم:

اختبار نهائي من 100 درجة