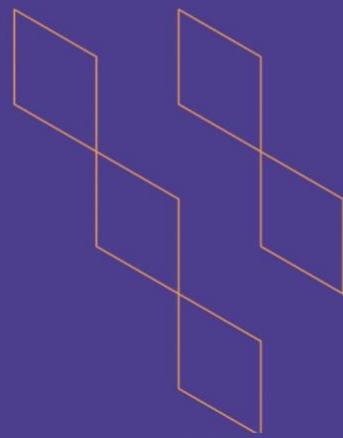




2023

TP-153



توصيف المقرر الدراسي

— (بكالوريوس) —

اسم المقرر: إدارة المبيعات ومهارات البيع

رمز المقرر: 25211

البرنامج: إدارة سلاسل الامداد

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة بيشة

نسخة التوصيف: 2

تاريخ آخر مراجعة: 27/08/2023





جدول المحتويات

3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
4	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسه وطرق تقييمها:
5	ج. موضوعات المقرر
6	د. أنشطة تقييم الطلبة
6	ه. مصادر التعلم والمراقبة:
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

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

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الأولى / المستوى الثاني)

4. الوصف العام للمقرر

يركز هذا المقرر على أنشطة ومشاكل الخط الأول لمديري المبيعات ولها فـإن الموضوعات التي يتم التطرق إليها تتضمن تنظيم قوة البيع وتوظيفها وتدريبها بالإضافة إلى البيع الشخصي وكذلك تحفيز قوة البيع ومكافأتها. كما يتم التطرق في هذا المقرر إلى موضوع التقى بالمبيعات وتحطيط وتصميم المناطق البيعية و من ثم تقييم آداء قوة البيع ومرافقتها. كما أن محاكاة مقابلة بيعية بواسطة طريقة لعب الأدوار (Role Playing) والتي يؤديها الطالب تعتبر متطلبا رئيسا للمقرر في جانبه التطبيقي العملي.

يتضمن المقرر قضايا معاصرة ومهارات محددة مثل أخلاقيات العمل، والتتنوع، والعلومة، و القضايا القانونية والتنظيمية ومهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية والتفكير النقدي ومهارات الإبداع في حل المشكلات، ومهارات الكمية وتقنية المعلومات ومهارات التواصل.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

تسق 25211

6- المتطلبات المترادفة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لابوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر على اعطاء الطالب المعرفة الازمة عن: الضوء وخواصه الطبيعية ، البصريات الهندسية، ضوء الليزر خواصه وتطبيقاته.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

نوع التعليم	م
تعليم التقليدي	1
التعليم الإلكتروني	2
التعليم المدمج	3





نوع التعلم	م
التعليم التقليدي	•
التعليم الإلكتروني	•
التعليم عن بعد	4

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

نوع التعلم	م
محاضرات	1
معمل أو إستوديو	2
ميداني	3
دروس إضافية	4
أخرى	5
الإجمالي	30
100%	30

ب. نوافذ التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسيّها وطرق تقييمها:

طريق التقييم	استراتيجيات التدريس	ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	نواتج التعلم	الرمز
			المعرفة والفهم	1.0
الاختبارات (التمريرية والشفهية) الواجبات والمشاركة	المحاضرة - أمثلة وتطبيقات عملية. - واجبات فردية - حلول تمارين	1ع 2م، م 3م 4م	القدرة على مفهوم وخطوات اتخاذ القرارات الإدارية. القدرة على صياغة مسائل البرمجة الخطية. القدرة على مناقشة الخصائص الرياضية لنماذج البرمجة الخطية القدرة على اختيار الطريقة ال المناسبة لحل مسائل البرمجة الخطية	1.1 1.2 1.3 1.4
			القدرة على مناقشة النظرية الثانية وعلاقة البرامج الخطية الأولية بالبرامج الخطية الثانية.	2.0
تقييم البحوث والمهام والواجبات المنزلية الاختبارات.	المحاضرة - أمثلة وتطبيقات عملية . - واجبات فردية - حلول تمارين	2م، م 3م 4م	القدرة على صياغة مسائل البرمجة الخطية. القدرة على مناقشة الخصائص الرياضية لنماذج البرمجة الخطية القدرة على اختيار الطريقة ال المناسبة لحل مسائل البرمجة الخطية	2.1 2.2 2.3





الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.4	القدرة على مناقشة النظرية الثانية وعلاقة البرامج الخطية الأولى بالبرامج الخطية الثانية.	م4		
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	القدرة على تفسير النطبيقات الخاصة لطريقة السمبلكس	ق1		
3.2	القدرة على التواصل الفعال شفهياً وكتابياً والعمل بشكل قيادي وجماعي	ق2		
3.3	القدرة على كيفية حل مشاكل القرار باستخدام الطرق الشائعة.	ق3	- واجبات جماعية وفردية - بحوث فردية وجماعية	تقييم المشروع البحثي تقييم العمل الجماعي ثم تقييم مساهمة كل فرد.
3.4	القدرة على تحمل المسؤولية وتعليم الذات من خلال البحث والتطوير	ق4		

ج. موضوعات المقرر

الموقعة	الساعات التدريبية	قائمة الموضوعات	م
	4	مقدمة في التسويق وإدارة المبيعات التخطيط والتنبؤ بالمبيعات	1
	4	-تخطيط مناطق البيع	2
	4	تخطيط وتحديد حصة البيع	3
	4	الميزانية التقديرية للمبيعات	4
	4	تنظيم إدارة المبيعات	5
	2	تقييم نشاط البيع	6
	2	معرف مدير البيع والمبيعات	7
	2	مهارات البيع الشخصي	8
	2	توظيف رجال البيع تدريب رجال البيع	9
	2	تحفيز رجال البيع أخلاقيات رجال البيع	10
30		المجموع	



د. أنشطة تقييم الطلبة

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
30%	خلال الفصل الدراسي	تقييم مستمر (واجبات وسمنار او بحوث)	1
%10	6	الاختبار الفصلي الاول	2
%10	12	الاختبار الفصلي الثاني	
50%	اخر الفصل الدراسي	الاختبار النهائي	3

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المراجع الرئيس للمقرر
ادارة المبيعات ومهارات البيع أ.د. حبيب الله التركستاني. 2017 كنوز المعرفة-عمان
ادارة المبيعات، أ.د محمود جاسم ، د. ردينة عثمان ، دار المسيرة ، ١٤٣١
Dalrymple, Corn, and DE Carlo (2011). Sales Management. 11th Edition. John Wiley and Sons, Inc
Churchill. Ford et al (2011). Sales force management (11th ed). Chicago, IL: Irwin , Mc Graw-Hill
http://annajah.net/arabic/scat_articles.thtml?c_id=102
المراجع المساعدة
المصادر الإلكترونية
أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعات دراسية مجهزة تتسع لـ 40 طالب أو طالبة على شكل مجموعات صغيرة وموصلة على الانترنت.	المرافق النوعية (قاعات دراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
حاسب آلي، داتا شوا، سبورة ذكية.	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
أقلام وورق.	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمين	مجالات التقويم
مباشر عن طريق الاستبيانات وغير مباشر عن طريق تحليل	الطلبة + الأعيان، القسم محمد التقييم الذاتي وزارة التربية والتعليم - جامعة عرب عمان - كلية التربية للتقويم والتقويم	فاعلية التدريس





طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
الاداء والنتائج.		
مباشر عن طريق الاستبيانات وغير مباشر عن طريق تحليـل الاداء والنتائج.	الطلبة أعضاء هيئة اـ رئيس القسم	فاعلية طرق تقييم الطلاب
مباشر عن طريق المقارنات المرجعية وتحديث المراجع.	المراجع أستاذ المقرر الطلاب	مصادر التعلم
غير مباشر عن طريق تحليـل الاداء والنتائج	أـ ستاذ 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:

جهة الاعتماد	الكلية التطبيقية
رقم الجلسة	
30/08/2023	تاريخ الجلسة

