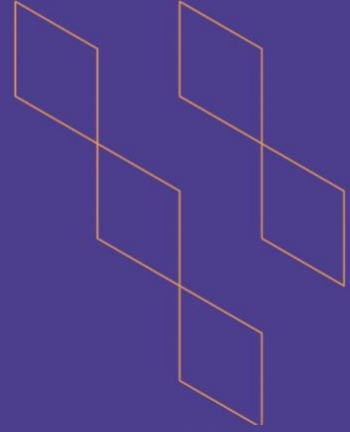




توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)



اسم المقرر: إدارة المبيعات ومهارات البيع
رمز المقرر: 25211تسق
البرنامج: إدارة سلاسل الامداد
القسم العلمي: العلوم الادارية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة بيشة
نسخة التوصيف: 2
تاريخ آخر مراجعة: 27/08/2023





جدول المحتويات

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



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 checked="" type="checkbox"/> إجباري		<input type="checkbox"/> اختياري		

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 ولهذا فإن 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 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، و العولمة، و القضايا 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)

25211 تسق

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

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

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	30	
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج		



م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	<ul style="list-style-type: none"> التعليم التقليدي التعليم الإلكتروني 		
4	التعليم عن بعد		

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

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.4	القدرة على مناقشة النظرية الثنائية وعلاقة البرامج الخطية الأولية بالبرامج الخطية الثنائية.	4م		
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	القدرة على تفسير التطبيقات الخاصة لطريقة السمبل كس	1ق	- واجبات جماعية وفردية - بحوث فردية وجماعية	تقييم المشروع البحثي تقييم العمل الجماعي ثم تقييم مساهمة كل فرد.
3.2	القدرة على التواصل الفعال شفهاً وكتابياً والعمل بشكل قيادي وجماعي	2ق		
3.3	القدرة على كيفية حل مشاكل القرار باستخدام الطرق الشائعة.	3ق		
3.4	القدرة على تحمل المسؤولية وتعليم الذات من خلال البحث والتطوير	4ق		

ج. موضوعات المقرر

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

د. أنشطة تقييم الطلبة

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

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

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

إدارة المبيعات ومهارات البيع أ.د حبيب الله التركستاني. 2017 كنوز المعرفة-عمان	المرجع الرئيس للمقرر
إدارة المبيعات، أ د محمود جاسم ، د. ردينة عثمان ، دار المسيرة ، ١٤٣١	المراجع المساندة
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	المصادر الإلكترونية
http://annajah.net/arabic/scat_articles.shtml?c_id=102	
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلبة + أعضاء القسم + مدير التقييم الذاتي	مباشر عن طريق الاستبيانات وغير مباشر عن طريق تحليل





طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
الاداء والنتائج.		
مباشر عن طريق الاستبيانات وغير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج.	الطلبة أعضاء هيئة ا رئيس القسم	فاعلية طرق تقييم الطلاب
مباشر عن طريق المقارنات المرجعية وتحديث المراجع.	المراجع أستاذ المقرر الطلاب	مصادر التعلم
غير مباشر عن طريق تحليل الأداء والنتائج	أستاذ 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
30/08/2023	تاريخ الجلسة

