

## وصف المقرر

		الاعمال		الكلية	
7	NQF level	التسويق		القسم	
مبادئ التسويق	متطلب سابق	305331	الرمز	ادارة المبيعات	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	3	الساعات المعتمدة
dr.fathi_s@yahoo.com		الايميل		دفتحي الشرع	
		الايميلات		د. بلال عنيزان د. فتحي الشرع د. مروان السلايمة د. عدي عنيزان	
		المكان		1300 - 11.30	
	تاريخ التعديل	2021-12	تاريخ الاعداد	الأول	الفصل الدراسي
يومي	شكل الحضور			بكالوريوس	
				الشهادة	

## وصف المقرر المختصر

يهدف هذا المساق إلى إكساب وتعريف الطالب بالبيع في كافة القطاعات الإنتاجية ومدى تأثيره بالتطور الذي أحدثته مفهوم التسويق في العملية البيعية وكذلك التأثير على الطبيعة الاتصالية والإقناعية له كما يساهم في لقاء الضوء على المهارات الأساسية اللازمة لتوافرها في رجل البيع الناجح. كما أنه يهدف إلى تعريف وتوضيح الجوانب الإدارية للنشاط البيعي، وضمن هذا الإطار فإنه يهدف إلى تحليل الأبعاد التخطيطية والتنظيمية والرقابية بالإضافة إلى دراسة الوظائف الرئيسية المتعلقة بإدارة قوة رجل البيع من اختيار وتعيين وتدريب وإشراف ومكافأة وتعويض. وأخيراً فإن هذا المساق يهدف إلى تعويد الطالب على إجراء البحوث والمساحات الميدانية المتعلقة بالنشاط البيعي في سوق العمل.

## اهداف المقرر

- 1- يعتبر هذا المقرر خارطة طريق بين إدارة المبيعات وعلاقتها بالإدارات الأخرى.
- 2- يساهم في توضيح الدور الهام والحيوي لوظائف إدارة المبيعات من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة.
- 3- التعرف على وظائف إدارة المبيعات المتعلقة بالأنشطة البيعية وتقييم السياسات والاستراتيجيات المختلفة في العملية البيعية.
- 4- التطرق إلى إدارة البيع الإلكتروني وأنواعه وتطبيقاته.
- 5- كما يهدف إلى إدارة المبيعات بالقوى البيعية من اختيار وتعيين وتدريب وتحفيز وإشراف.

## مخرجات التعلم CIOs

## A. المعرفة - الفهم النظري

## A. المعرفة - الفهم النظري

عند اكتمال متطلبات المقرر، سيتمكن الخريج من:

a1 فهم كيف يتم إدارة المبيعات في المؤسسات (السلعية والخدمية)، وخاصة في الأردن.

a2 فهم ومعرفة دور الذي تقوم به المؤسسات في إدارة المبيعات لمنتجاتها.

<b>B - المعرفة - التطبيق العملي</b>	
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:	
a3 تحليل عناصر البيئة الداخلية والخارجية ودراسة أثرها على ادارة المبيعات.	
<b>C. مهارات - الحل العام للمشكلات و المهارات التحليلية</b>	
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:	
b1 تحليل وتقييم فاعلية نظام ادارة الترويج.	
<b>D. مهارات - الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات</b>	
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:	
b2 تعلم طرق مبتكرة و جديدة في مواجهة التحديات التي تواجه ادارة المبيعات في القطاعات الانتاجية .	
<b>E. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق</b>	
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:	
c1 فن التعامل مع المنتجات وكيفية ادارة المبيعات فيها.	
<b>طرق التعلم والتعليم</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• التمهييد للمحاضرة وعرض أهدافها قبل المناقشة، والتمهيد لموضوع المحاضرة التالية في نهاية كل محاضرة.</li> <li>• استخدام مختلف استراتيجيات التدريس: التدريس المباشر، الحالات الدراسية، العمل الجماعي، حل المشكلات، التعلم بالممارسة، واستخدام أسلوب العصف الذهني داخل المحاضرات.</li> <li>• ورشات عمل، حلقات نقاش، زيارات ميدانية، طريقة اللقاء</li> <li>• ورشة عمل ( إحضار مدير دائرة المبيعات في إحدى مؤسسات الخدمات أو الشركات الصناعية والتعرف على واقع ادارة المبيعات فيها والعقبات التي تواجهها ومناقشة ذلك من قبل الطلاب، حلقات علمية وحوارية).</li> <li>• طرق التعلم الذاتي وعن البعد</li> </ul>	

خطة تقييم المقرر					
المخرجات				الدرجة	طرق التقييم
				20	الامتحان الأول (المنتصف)
				20	الامتحان الثاني (إذا توفر)
				50	الامتحان النهائي
				10	اعمال الفصل
					الوظائف
					حالات للدراسة

					المناقشة والتفاعل
					أنشطة جماعية
					امتحانات مختبرات ووظائف
					عروض تقديمية
					امتحانات قصيرة
					المجموع

محتوى المقرر					
أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
.1	3	a 1	الجزء الاول: مقدمة في ادارة المبيعات.	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>
.2	3	b 1	الفصل الأول: مقدمة في ادارة المبيعات	-	<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات</p>

دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية					
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثاني: تنظيم ادارة المبيعات	a 1	3	.3
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: مدير المبيعات والتسويق	a 1	3	.4
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الجزء الثاني: ادارة القوى البيعية	a 1	3	.5
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الأول: البيع الشخصي	a 1	3	.6
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الأول: البيع الشخصي		3	.7
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الأول: البيع الشخصي	b 2	3	.8
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثاني: اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم	b 2	3	.9
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثاني: اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم	a 2	3	10
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: تنمية مهارات مندوبي البيع	a 2	3	11

مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث تنمية مهارات مندوبي البيع	b 3	3	12
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: تنمية مهارات مندوبي البيع	b 3	3	13
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: تعويض مندوبي البيع ومكافأتهم	c 1	3	14
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع تعويض مندوبي البيع ومكافأتهم	c1	3	15
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع تعويض مندوبي البيع ومكافأتهم	b 2	3	16
<b>المكونات</b>					
سياسات التسعير، زكريا احمد عزام/ علي فلاح الزعبي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2015					<b>الكتاب</b>
1- إدارة المبيعات والبيع الشخصي، محمد عبيدات/ هاني الضمور، شفيق حداد. دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2014 2- إدارة المبيعات منظور تطبيقي ووظيفي / د.علي فلاح الزعبي 2008 اليازوري للنشر والتوزيع. 3- المبيعات والتسويق /د.داني يل/2002 المكتب العربي الحديث 4- التسويق والمبيعات/ د.سلمي عبدا لقادر سعيد، دار الحامد للنشر والتوزيع 2008.					<b>المراجع</b>
علي فلاح الزعبي، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015 - التسويق والمبيعات/ د.سلمي عبدا لقادر سعيد، دار الحامد للنشر والتوزيع 2008 .					<b>موصى به للقراءة</b>
<b>نعم</b>					<b>مادة الكترونية</b>

**الانتحال**

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تنطبق أيضاً على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم).  
يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع او انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.