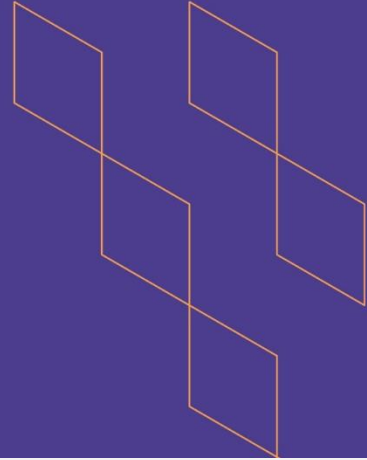




T-١٠٤

٢٠٢٢

## توصيف المقرر الدراسي



اسم المقرر: إدارة عمليات البيع

رمز المقرر: ١٧٣ تسق-٣

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: - الثانية

تاريخ آخر مراجعة: ١٤٤٥/١/١٢ هـ





## المحتويات:

الصفحة	المحتوى
٣	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
٣	١. الوصف العام للمقرر
٣	٢. الهدف الرئيس للمقرر
٤	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
٥	ج. موضوعات المقرر
٥	د. أنشطة تقييم الطلبة
٦	هـ. مصادر التعلم والمرافق
٦	١. قائمة المراجع ومصادر التعلم
٦	٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة
٦	و. تقويم جودة المقرر
٦	ز. اعتماد التوصيف



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي				
١. الساعات المعتمدة:		٣ ساعات		
٢. نوع المقرر				
أ. متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متطلب مسار	√
ب. إجباري	اختياري	√		
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		السنة الأولى/ المستوى الثاني		
٤. الوصف العام للمقرر				
١. الوصف العام للمقرر:				
يهدف المقرر الي التعريف بالمفاهيم الأساسية في التسويق وادارة المبيعات، التخطيط والتنبؤ بالمبيعات، تخطيط مناطق البيع تخطيط وتحديد حصص البيع الميزانية التقديرية للمبيعات، تنظيم ادارة المبيعات، تقييم نشاط البيع، مدير البيع والمبيعات ومهارات البيع الشخصي. أعداد الموازنة التخطيطية للمبيعات، تصميم واختيار وادارة نقاط البيع، تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول الملائمة. بالإضافة لتدريب تطبيقي حول أعداد الموازونات التخطيطية للمبيعات ومهارات البيع الشخصي واعداد الهياكل التنظيمية لإدارة المبيعات.				
٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) ١٦١ تسق ٣				
٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد				
٧. الهدف الرئيس للمقرر				
يهدف المقرر الي تعريف الطالب بإدارة المبيعات ومهارة أعداد الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات واختيار وتصميم نقاط البيع الي جانب التطرق الي القوي البيعية وتدريبها وتحفيزها				

### ١. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	٣٠	٪٦٧
٢	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
٤	التعليم عن بعد		
٥	تطبيقي	١٥	٪٣٣
	المجموع	٤٥	٪١٠٠

### ٢. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	٣٠	٪٦٧
٢	معمل أو إستوديو		
٣	ميداني		
٤	دروس إضافية		
٥	أخرى (تطبيقي)	١٥	٪٣٣
	الإجمالي	٤٥	٪١٠٠

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	يعرف المفاهيم الأساسية للتسويق وإدارة المبيعات	P-١ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يصف كيفية استخدام طرق التنبؤ بالمبيعات	P-٢ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.3	يوضح وظائف ومسؤوليات إدارة المبيعات	P-٣ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يطبق مهارات البيع الشخصي	P-١م	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ مقياس سلام التقدير</li> <li>▪ كتابة التقارير</li> <li>▪ التقييم بالمشاريع العلمية</li> <li>▪ التقييم القائم على المناقشات</li> <li>▪ الاختبارات العملية</li> <li>▪ الواجبات التطبيقية</li> <li>▪ البحوث</li> </ul>
2.2	يستخدم الطرق العلمية في إعداد خطة المبيعات	P-٢م		
...				
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	ينجز العمل مع ومن خلال الآخرين	ق-٢م	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
3.2	يتحرى الدقة والسرعة والقدرة على التصرف بمسؤولية تجاه المواقف.	ق-٢م	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
...				

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
١	مقدمة في التسويق وإدارة المبيعات	٦
٢	التخطيط والتنبؤ بالمبيعات	٣
٣	تخطيط مناطق البيع	٣
٤	تخطيط وتحديد حصص البيع	٣
٥	الميزانية التقديرية للمبيعات	٣
٦	تنظيم إدارة المبيعات	٣
٧	تقييم نشاط البيع	٣
٨	مدير البيع والمبيعات	٣
٩	مهارات البيع الشخصي	٣
المجموع		٣٠
١٠	أعداد الموازنة التخطيطية للمبيعات	٢
١١	تصميم واختيار وإدارة نقاط البيع	٢
١٢	تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول الملائمة	٢
١٣	تدريب علي مهارات البيع الشخصي تخطيط مناطق البيع تخطيط مناطق البيع	٢
١٤	كيفية استخدام طرق التنبؤ بالمبيعات	٢
١٥	أعداد الهياكل التنظيمية لإدارة المبيعات	١
١٦	كيفية أعداد تخطيط وأعداد خطة المبيعات	١
المجموع		١٥
المجموع الكلي		٤٥

### د. أنشطة تقييم الطلبة

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

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تقييم تطبيقي	خلال الفصل الدراسي	٢٠ درجة تمثل ٢٠٪
٣	الاختبار الفصلي	خلال الفصل الدراسي	٣٠ تمثل ٣٠٪
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٥٠ درجة تمثل ٥٠٪
...	المجموع		١٠٠٪

## ه. مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

حبيب الله التركستاني، ادارة المبيعات ومهارات البيع، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، ٢٠١٧	المرجع الرئيس للمقرر
دارة المبيعات، أ.د محمود جاسم، د. دينة عثمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان ١٤٣١	المراجع المساندة
المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة ال CD أو الفيديو أو غيرها)	الاتصالات التسويقية المتكاملة، هشام احمد خريشات وعلي فلاح معلم-دارة الكتاب الجامعي، ٢٠١٨م
مواقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب	أخرى

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية مجهزة بجهاز عرض (صورة وصوت) مع سيورة ذكية	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
معمل لأتمتة الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
الاستبانات	الطلبة	فاعلية التدريس
الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظرير/ تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل	اعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظرير	فاعلية طرق تقييم الطلاب
ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبانات	اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب	مصادر التعلم
راي الخبراء/ الاستبانات/ ورش العمل	لجنة التخطيط والمناهج/ الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
الاستبانات/ بطاقة الملاحظة	الطلاب واعضاء هيئة التدريس	أخرى

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

### ز. اعتماد التوصيف:



جهة الاعتماد	مجلس قسم العلوم الإدارية
رقم الجلسة	٠٠٠٠٧ - ٠٠٩٩ - ١٤٤٣٠٩٠٣
تاريخ الجلسة	١٢:٣٠ / ٠٤ / ٢٠٢٢م