



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مقرر إدارة المبيعات
رمز المقرر:	602426-3
البرنامج:	بكالوريوس في التسويق
القسم العلمي:	قسم التسويق
الكلية:	كلية إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٣
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٥
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٤ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر <b>المستوى الثامن</b>
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) مبادئ التسويق 3-602201
٥. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤	% 100
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	40
٢	معمل أو إستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	40

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يتضمن المقرر المفاهيم الأساسية لوظيفة البيع الشخصي كوظيفة فرعية من وظائف الترويج، والوظائف الأساسية لإدارة المبيعات (التخطيط للمبيعات، تنظيم إدارة المبيعات، تنفيذ الخطط البيعية، والرقابة والتقييم للنشاط البيعي) وسياسات إدارة قوة العمل البيعية، والمتعلقة بتوظيف وتدريب وتحفيز الفريق البيعي. وتحليل الميزانيات التقديرية للمبيعات.
٢. الهدف الرئيس للمقرر أن يحدد الطالب المفاهيم الأساسية لوظيفة البيع الشخصي والأصول العلمية والقواعد المهنية لإدارة فريق العمل البيعي.

## ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
	1.1 أن يحدد الطالب سياسات توظيف وتدريب وتحفيز الفريق البيعي
	1.2
	1.3

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
		1...
	<b>المهارات</b>	<b>2</b>
	أن يقارن الطالب بين الأنماط المختلفة من العملاء	2.1
	أن يميز الطالب بين أساليب معالجة اعتراضات العملاء	2.2
		2.3
		2...
	<b>القيم</b>	<b>3</b>
	أن يشارك الطالب مع زملائه في تشخيص وتحليل المواقف البيعية المختلفة	3.1
		3.2
		3.3
		3...

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مقدمة في إدارة المبيعات	4 ساعات
٢	تنظيم إدارة المبيعات	4 ساعات
٣	مديرو البيع والتسويق	4 ساعات
٤	البيع الشخصي	4 ساعات
٥	اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم	4 ساعات
6	تنمية مهارات مندوبي البيع	4 ساعات
7	تعويض مندوبي البيع ومكافأتهم	4 ساعات
8	المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها	4 ساعات
9	تخطيط المناطق البيعية	4 ساعات
10	تخطيط الحصص البيعية وتحديدتها	ساعتين
11	تقييم أداء مندوبي البيع	ساعتين
	<b>المجموع</b>	٤٠ ساعة

### د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	أن يحدد الطالب سياسات توظيف وتدريب وتحفيز الفريق البيعي	المحاضرات	الاختبارات
1.2			
...			
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	أن يميز الطالب بين أساليب معالجة اعتراضات العملاء	أوراق العمل والتكليفات	أوراق العمل والتكليفات
2.2	أن يقارن الطالب بين الأنماط المختلفة من العملاء		
...			
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	أن يشارك الطالب مع زملائه في تشخيص وتحليل المواقف البيعية المختلفة	المحاضرات وورش العمل	المحاضرات وورش العمل
3.2			
...			

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الدوري	5-4	20%
2	النشاط والمشاركة	10-1	20%
3	الاختبار النهائي (الفصلي)	12	20%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

--

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

محمد عبيدات، هاني الضمور، شفيق حداد ، المبيعات والبيع الشخصي، (عمان : دار وائل ، ٢٠١٤).	المرجع الرئيس للمقرر
- حبيب بن محمد التركستاني، إدارة المبيعات ومهارات البيع ، مطابع جامعة الملك عبد العزيز، الطبعة الأولى، ٢٠١٢. - محمود جاسم، ردينة عثمان ، إدارة المبيعات ، دار المسيرة ،	المراجع المساندة
<a href="http://www.abahe.co.uk/sales-management-enc.html">http://www.abahe.co.uk/sales-management-enc.html</a>	المصادر الإلكترونية
المكتبة الرقمية السعودية	أخرى

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
القاعات الدراسية	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
كمبيوتر، سبورة زكية ذكية، انترنت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاع الرأي	الطلبة، قيادات البرنامج	فاعلية التدريس
استطلاع الرأي	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير	فاعلة طرق تقييم الطلاب
تقارير	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاع الرأي	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

مجلس القسم	جهة الاعتماد
٤	رقم الجلسة
٢٠٢١/١١/٢٢	تاريخ الجلسة

