

2024
TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)

اسم المقرر: إدارة عمليات البيع
رمز المقرر: 173 تسق-3
البرنامج: الاعمال
القسم العلمي: العلوم الادارية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: TP-153-2024
تاريخ آخر مراجعة: 1445/1/4 هـ

المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
4	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
5	ج. موضوعات المقرر
5	د. أنشطة تقييم الطلبة
6	هـ. مصادر التعلم والمرافق
6	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
6	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
6	و. تقويم جودة المقرر
6	ز. اعتماد التوصيف

أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي									
1. الساعات المعتمدة:							3 ساعات		
2. نوع المقرر									
أ. متطلب جامعة		متطلب كلية		متطلب تخصص		√		متطلب مسار	
ب. إجباري		√		اختياري					
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر					السنة الأولى/ المستوى الثاني				
4. الوصف العام للمقرر									
1. الوصف العام للمقرر:									
يهدف المقرر الي التعريف بالمفاهيم الاساسية 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 اعداد الموازنات التخطيطية للمبيعات ومهارات البيع الشخصي واعداد الهياكل التنظيمية لإدارة المبيعات.									
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)									
161تسق3									
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)									
لا يوجد									
7. الهدف الرئيس للمقرر									
يهدف المقرر الي تعريف الطالب بإدارة المبيعات ومهارة اعداد الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات واختيار وتصميم نقاط البيع الي جانب التطرق الي القوي البيعية وتدريبها وتحفيزها									

1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	30	67%
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	تطبيقي	15	33%
	المجموع	45	100%

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30	67%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى (تطبيقي)	15	33%
	الإجمالي	45	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة و الفهم			
1.1	يعرف المفاهيم الأساسية للتسويق وادارة المبيعات	ع-1P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يصف كيفية استخدام طرق التنبؤ بالمبيعات	ع-2P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.3	يوضح وظائف ومسؤوليات ادارة المبيعات	ع-3P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يطبق مهارات البيع الشخصي	م-1P	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوك حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	■ مقياس سلالم التقدير
2.2	يستخدم الطرق العلمية في إعداد خطة المبيعات	م-2P		■ كتابة التقارير
...				■ التقييم بالمشاريع العلمية
				■ التقييم القائم على المناقشات
				■ الاختبارات العملية
			■ الواجبات التطبيقية	
			■ البحوث	
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	ينجز العمل مع ومن خلال الآخرين	ق-2M	الانشطة الفردية والجماعية	■ بطاقة الملاحظة
3.2	يتحرى الدقة والسرعة والقدرة على التصرف بمسؤولية تجاه المواقف.	ق-2M	الانشطة الفردية والجماعية	■ بطاقة الملاحظة
...				

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في التسويق وإدارة المبيعات	6
2	التخطيط والتنبؤ بالمبيعات	3
3	تخطيط مناطق البيع	3
4	تخطيط وتحديد حصص البيع	3
5	الميزانية التقديرية للمبيعات	3
6	تنظيم إدارة المبيعات	3
7	تقييم نشاط البيع	3
8	مدير البيع والمبيعات	3
9	مهارات البيع الشخصي	3
المجموع		30
10	أعداد الموازنة التخطيطية للمبيعات	2
11	تصميم واختيار وإدارة نقاط البيع	2
12	تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول الملائمة	2
13	تدريب علي مهارات البيع الشخصي تخطيط مناطق البيع تخطيط مناطق البيع	2
14	كيفية استخدام طرق التنبؤ بالمبيعات	2
15	أعداد الهياكل التنظيمية لإدارة المبيعات	1
16	كيفية أعداد تخطيط وأعداد خطة المبيعات	1
المجموع		15
المجموع الكلي		45

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
1	تقييم تطبيقي	خلال الفصل الدراسي	20 درجة تمثل 20%
3	الاختبار الفصلي	خلال الفصل الدراسي	30 تمثل 30%
5	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	50 درجة تمثل 50%
...	المجموع		100%

ه. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	حبيب الله التركستاني، ادارة المبيعات ومهارات البيع، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، 2017
المراجع المساندة	دارة المبيعات، أ.د محمود جاسم ،د.ردينة عثمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان 1431
الاتصالات التسويقية المتكاملة، هشام احمد خريشات وعلي فلاح معلم-دارة الكتاب الجامعي، 2018م	المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة أل CD أو الفيديو أو غيرها)
أخرى	مواقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

و. تقويم جودة المقرر:

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

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

ز. اعتماد التوصيف:



جهة الاعتماد	مجلس قسم العلوم الإدارية
رقم الجلسة	00007 – 0099 - 14430903
تاريخ الجلسة	12:30 04 / 04 / 2022م