

2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي — (بكالوريوس) —

اسم المقرر: إدارة عمليات البيع

رمز المقرر: 3-173تسق

البرنامج: الاعمال

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة تحران

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	
3 ساعات	1. الساعات المعتمدة:
2. نوع المقرر	
متطلب مسار	أ. متطلب كلية
✓	ب. اختياري
متطلب تخصص	ج. إيجاري
السنة الأولى / المستوى الثاني	3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر
4. الوصف العام للمقرر	
1. الوصف العام للمقرر:	
<p>يهدف المقرر الى التعريف بالمفاهيم الاساسية في التسويق وادارة المبيعات، التخطيط والتتبؤ بالمبيعات، تحديد مناطق البيع تخطيط وتحديد حرص البيع الميزانية التقديرية للمبيعات، تنظيم ادارة المبيعات، تقدير نشاط البيع، مدير البيع والمبيعات ومهارات البيع الشخصي. اعداد الموارنة التخطيطية للمبيعات، تصميم واختيار وادارة نقاط البيع، تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة. بالإضافة لتدريب تطبيقي حول اعداد الموارنات التخطيطية للمبيعات ومهارات البيع الشخصي واعداد الهيكل التنظيمية لإدارة المبيعات.</p>	
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)	161
6. المتطلبات المترادمة مع هذا المقرر (إن وجدت)	لا يوجد
7. الهدف الرئيسي للمقرر	
<p>يهدف المقرر الى تعريف الطالب بإدارة المبيعات ومهارة اعداد الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات واختيار وتصميم نقاط البيع الى جانب التطرق الى القوى البعيدة وتدربيها وتحفيزها</p>	

1. نمط التعليم

نوع التعليم	م
تعليم ابتدائي	1
التعليم الإلكتروني	2
التعليم المدمج	3
• التعليم الابتدائي	
• التعليم الإلكتروني	
التعليم عن بعد	4
تطبيقي	5
المجموع	

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

نوع النشاط	م
محاضرات	1
عمل أو إستوديو	2
ميداني	3
دروس إضافية	4
أخرى (تطبيقي)	5
الإجمالي	





بـ. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسيها 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-1ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يصف كيفية استخدام طرق التسويق وإدارة المبيعات	P-2ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.3	يوضح وظائف ومسؤوليات إدارة المبيعات	P-3ع	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يطبق مهارات البيع الشخصي	P-1م	اسلوب المناقشة وال الحوار / اسلوب حل المشكلات / اسلوب البيان العلمي / اسلوب ورش العمل / الانشطة الجماعية / التعليم التعاوني / اسلوب دراسة الحاله	مقاييس سالم التقدير كتابة التقارير التقييم بالمشاريع العلمية التقييم القائم على المناقشات الاختبارات العملية الواجبات التطبيقية البحوث
2.2	يسخدم الطرق العلمية في إعداد خطة المبيعات	P-2م		
...				
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	ينجز العمل مع ومن خلال الآخرين	M-2ف	الأنشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
3.2	يتحرى الدقة والسرعة والقدرة على التصرف بمسؤولية تجاه المواقف.	M-2ق	الأنشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
...				





ج. موضوعات المقرر

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

أنشطة تقييم الطلبة

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

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسواع)	أنشطة التقييم	م
%20 درجة تمثل	خلال الفصل الدراسي	تقييم تطبيقي	1
%30 تمثل	خلال الفصل الدراسي	الاختبار الفصلي	3
%50 درجة تمثل	نهاية الفصل	الاختبار النهائي	5
%100		المجموع	...





هـ. مصادر التعلم والمرافق: 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	للنشر والتوزيع، 2017	دارب الله التركстани، ادارة المبيعات ومهارات البيع، دار كنوز المعرفة العلمية
المراجع المساعدة	دار المبيعات، أ.د محمود جاسم ،بردينة عثمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان 1431	دار المبيعات، أ.د محمود جاسم ،بردينة عثمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان 1431
الاتصالات التسويقية المتكاملة، هشام احمد خريشات وعلي فلاح معلم-دار الكتاب الجامعي، 2018م	المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفّرة على الإنترنّت في المواقع المختلفة أو أشرطة أو CD أو الفيديو أو غيرها)	المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفّرة على الإنترنّت في المواقع المختلفة أو أشرطة أو CD أو الفيديو أو غيرها)
أخرى	موقع تعليمي آخر مثل موقع اليوتيوب	موقع تعليمي آخر مثل موقع اليوتيوب

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (قاعات 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)	معلم لأنمدة 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 التقييم
فاعلية التدريس	الطلبة	الاستبيانات
فاعلية طرق تقييم الطلاب	أعضاء هيئة التدريس / لجنة الجودة / المراجع النظير	الملاحظة المباشرة / مراجعة النظير / تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل
مصادر التعلم	الطلاب	ملف الانجاز / الاختبارات والاجابات / النموذجية / التقييمات والواجبات / الاستبيانات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	لجنة التخطيط والمناهج / الطلاب / اعضاء هيئة التدريس	رأي الخبراء / الاستبيانات / ورش العمل
أخرى	الطلاب واعضاء هيئة التدريس	الاستبيانات / 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 / 2022

