



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)

اسم المقرر: إدارة المبيعات
رمز المقرر: 407 تسق-3
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الالكترونية
الكلية: إدارة الأعمال
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 24-8-1445 هـ



جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: 3.....
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: 4.....
- ج. موضوعات المقرر: 5.....
- د. أنشطة تقييم الطلبة: 5.....
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: 6.....
- و. تقويم جودة المقرر: 6.....
- ز. اعتماد التوصيف: 7.....



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (3 ساعات)

2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (المستوى السادس)

4. الوصف العام للمقرر

يسعى هذا المقرر إلى تعريف الطالب بأساسيات إدارة المبيعات وبالوظائف والمهام والأنشطة التي تقوم بها إدارة المبيعات وعلاقتها مع الإدارات الأخرى داخل المنظمة وكيف تقوم بتخطيط وتنظيم أنشطتها البيعية وتراقب على الأداء البيعي وتدير القوى البيعية التابعة لها.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

إعطاء الطالب فكرة شاملة وواضحة عن ماهية إدارة المبيعات كأنشطة وممارسات وعمليات، وعن دورها في تعزيز المركز التنافسي للمنظمة وتعظيم الحصة السوقية وزيادة الأرباح.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي		
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي	45 ساعة	%100

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	• التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	45	%100

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رموز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف: المفاهيم الأساسية المرتبطة بالمقرر.	1ع	المحاضرات - العصف الذهني والمناقشة والحوار -التعلم الذاتي - عروض تقديمية	الإختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر : خطوات تخطيط النشاط البيئي، مبادئ تنظيم النشاط البيئي , أساليب الرقابة وتقييم الأداء....الخ	32ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني - الحوار والمناقشة - عروض تقديمية - اسلوب حل المشكلات	الإختبارات الفصلية والنهائية
2.0	المهارات			
2.1	يطبق: نظام الحوافز والمكافآت , طرق التنبؤ بالمبيعات , أساليب تعيين مندوبي البيع داخل المنشأة.... الخ	1م	المحاضرات- التعلم الذاتي- التعلم التعاوني - المناقشة والحوار.	الإختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يحلل: المشكلات التي تواجه مندوبي البيع وطرق معالجتها الخ	2م	المحاضرات- التعلم الذاتي- التعلم التعاوني - المناقشة والحوار	الإختبارات الفصلية والنهائية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قياديا أو عضوا فيه.	1ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.2	يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل المشكلات التسويقية وقادراً على المبادرة والابتكار.	ق2	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.3	يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	ق3	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في إدارة المبيعات	3
2	تنظيم النشاط البيعي	6
3	تخطيط النشاط البيعي	6
4	تقدير المبيعات وطرق التنبؤ بها	6
5	تقييم الأداء البيعي والرقابة عليها	3
6	تخطيط القوى البيعية	6
7	اختيار وتعيين مندوبي البيع	3
8	تدريب مندوبي البيع وتنمية مهاراتهم	3
9	تعويض ومكافأة مندوبي المبيعات	3
10	تحفيز مندوبي البيع	3
11	الإشراف على مندوبي البيع	3
المجموع		45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	إختبار تحريري فصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	واجبات	على مدار الفصل الدراسي	20%
3	إختبار تحريري نهائي	يحدد من إدارة القبول و التسجيل	50%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

الأصول العلمية في إدارة المبيعات، أ.د ناجي ذيب المعلا، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط 2017 , عمان الأردن	المرجع الرئيس للمقرر
إدارة المبيعات، محمود جاسم الصميدعي & ردينة عثمان يوسف، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، ط 2015, عمان , الأردن إدارة المبيعات منظور تطبيقي وظيفي، علي فلاح الزعبي، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ط 2009 , عمان , الأردن إدارة المبيعات والبيع الشخصي، د محمد إبراهيم عبيدات و د هاني حامد الضمور، دار وائل للنشر والتوزيع، ط 2010 , عمان، الأردن.	المراجع المساندة
رابط المكتبة الرقمية السعودية https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx رابط مكتبة الملك فهد الوطنية https://www.kfnl.gov.sa	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الطلاب يقومون بتقييم فاعلية التدريس من خلال الاستبانة الدورية لكل فصل + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتقييم النماذج المقدمة من أعضاء هيئة التدريس حول انضباط العملية التدريسية وفق معايير محددة.
فاعلية طرق تقييم الطلاب	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير (مثل إتساق أسئلة الإختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الإختبارية.
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس + الطلاب	غير مباشر: استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس والطلاب حول تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط و المناهج	غير مباشر: عضو هيئة التدريس يقوم بتعبئة مصفوفة قياس مدى تحقق نواتج تعلم المقرر + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتجميع تقارير المقررات وتقيس مدى تحقق نواتج تعلم البرنامج ككل.



طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر: تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير	عضو هيئة تدريس نظير	أخرى

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

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الإلكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

