


Petra University		جامعة البترا
Faculty of Administrative And Financial Sciences		كلية العلوم الإدارية والمالية
Marketing Department		قسم التسويق
Year:	السنة الدراسية:	Term:
		الفصل الدراسي:
Syllabus خطة المقرر		

Course Title	ادارة المبيعات	اسم المقرر
Course Number	306309	رقم المقرر
Prerequisite Course	مبادئ التسويق	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ادارة المبيعات وعلاقتها بالادارات الاخرى . 2. وظائف ادارة المبيعات من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابه. 3. وظائف ادارة المبيعات المتعلقة بالانشطة البيعية. 4. وظائف ادارة المبيعات المتعلقة بالقوى البيعية من اختيار وتعيين وتعويض وتدريب وتحفيز واشراف. 5. البيع الالكتروني وانواعه وتطبيقاته. 	

Learning Outcomes (knowledge and skills)	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. توظيف المعرفة النظرية في إدارة المبيعات على الواقع العملي. 2. فهم وتحليل العمليات المشكلات البيعية التي تواجه المنظمات . 3. دراسة وتحليل الحالات المختلفة المتعلقة بنفس المجال . 4. اعداد التقارير النظرية والميدانية. 	

Course content محتوى المقرر		
Week		الأسبوع
1st week	عرض مفردات الخطة وتوزيع العلامات وتثبيت المراجع المعتمدة	الأسبوع الأول
2nd week	<ol style="list-style-type: none"> 1. نشأة وتطور الانشطة البيعية 2. طبيعة ومفهوم ادارة المبيعات 3. التسويق وعلاقته بادارة المبيعات 4. تطور نشاط المبيعات 	الأسبوع الثاني
3rd week	<ol style="list-style-type: none"> 1. تحديد الهدف والتخطيط للانشطة البيعية 	الأسبوع الثالث
4th week	<ol style="list-style-type: none"> 2. تنظيم الانشطة والقوى البيعية 3. توجيه الانشطة والقوى البيعية 	الأسبوع الرابع

5 th week	الرقابة على الأنشطة والقوى البيعية	الأسبوع الخامس
6 th week	تقييم الأنشطة والقوى البيعية	الأسبوع السادس
7 th week	البيع الشخصي	الأسبوع السابع
8 th week	1. البيع والترويج 2. الاتصالات التسويقية	الأسبوع الثامن
9 th week	1. المهارات الفنية المتعلقة بإدارة المبيعات 2. توظيف القوى البيعية	الأسبوع التاسع
10 th week	تعويض ومكافأة القوى البيعية	الأسبوع العاشر
11 th week	تدريب وتنمية القوى البيعية	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	تحفيز القوى البيعية	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	الإشراف على القوى البيعية	الأسبوع الثالث عشر
14 th week	البيع الإلكتروني	الأسبوع الرابع عشر
15 th week	البيع الإلكتروني	الأسبوع الخامس عشر
16 th week	مراجعة عامة	الأسبوع السادس عشر

أساليب التدريس Teaching and Learning Methods		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides		2- الشفائيات
3- Practical Exercises		3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research	Yes	5- البحوث
6- Others		6- أخرى
وسائل التقييم: Assessment Tools		
Examinations		الاختبارات
First Exam	20%	الاختبار الأول
Second Exam.	20%	الاختبار الثاني
Final Exam.	50%	الاختبار النهائي
Homework and participation.	10%	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book		1- المرجع الأساسي الموصى به
Authors:	صحي العتيبي	المؤلف
Title:	ادارة وتنمية الانشطة والقوى البيعية	عنوان الكتاب
Editor:	دار الحامد للنشر والتوزيع	الناشر
Year of Edition:	2003	سنة النشر
2- Other Books		2- مراجع أخرى
Authors:	ادارة المبيعات والبيع الشخصي	المؤلف
Title:	محمد عبيدات واخرون	عنوان الكتاب
Editor:	دار وائل للنشر	الناشر
Year of Edition:	2005	سنة النشر
Research Journal		3- المجلات العلمية

Important Dates: تواريخ هامة		
Evaluation Method & Scheme		نوع التقييم
First Exam.	الاسبوع السادس	الاختبار الأول
Second Exam.	الاسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني
Final Exam.	في نهاية الفصل	الاختبار النهائي
Homework and participation	تحدد في حينها	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Instructor عضو هيئة التدريس		
Name:		الاسم:
Office Number and Telephone:		رقم المكتب والهاتف:
E- mail:		البريد الإلكتروني:
Office Hours:		الساعات المكتبية:

<p>1. يلتزم الطالب بحضور كافة المحاضرات وحسب الجدول الدراسي ويسمح له بالغياب بعذر أو بدون عذر بما لا يزيد عن (7) ساعات. إن أي تجاوز للنسبة المسموح بها للغياب سيعرض الطالب للحرمان وتعطى له علامة (FA) في حال عدم توفر عذر مقبول من قبل المدرس وعمادة الكلية.</p> <p>2. يلتزم الطالب بتقديم الاختبارات والامتحانات وتقارير البحوث وأية مهام صافية أو منزلية يتم تكليفه بها في المواعيد المحددة.</p> <p>3. يستطيع الطالب مراجعة مدرس المقرر خلال الساعات المكتبية للحصول على مساعدة إضافية فيما يتعلق بالمواضيع التي تمت مناقشتها داخل الصف.</p> <p>4. هنالك مراجع رئيسة وثانوية للمقرر على الطالب الرجوع لها لزيادة تحصيله العلمي.</p> <p>5. لتعزيز الجانب المهاري، سيتم عرض ومناقشة حالات دراسية وتمارين مختلفة.</p> <p>6. كوسيلة لمساعدة الطالب، يمكن للطالب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني ، علما بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	<p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p>
---	---