



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة عمليات البيع
رمز المقرر:	
البرنامج:	الدبلوم المتوسط في التسويق والمبيعات – عن بعد (5)
القسم العلمي:	الإدارة
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الملك فيصل

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: 3
1. الوصف العام للمقرر: 3
2. الهدف الرئيس للمقرر 3
3. مخرجات التعلم للمقرر: 3
- ج. موضوعات المقرر 4
- د. التدريس والتقييم: 4
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم 4
2. أنشطة تقييم الطلبة 5
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: 5
- و - مصادر التعلم والمرافق: 5
1. قائمة مصادر التعلم: 5
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: 6
- ز. تقويم جودة المقرر: 6
- ح. اعتماد التوصيف 6



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: 3
2. نوع المقرر أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input type="checkbox"/> متطلب قسم <input checked="" type="checkbox"/> أخرى <input type="checkbox"/> ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر السنة الثانية – المستوى الرابع
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) إدارة التسويق
5. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية		
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني	45	100%
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	محاضرات مباشرة (متزامنة)	12
2	معمل أو استوديو	
3	دروس إضافية	
4	أخرى (تذكر) (محاضرات مسجلة)	33
	الإجمالي	45

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر المهام والوظائف والمسؤوليات المتعلقة إدارة المبيعات في الجانب الإداري ويتناول المقرر التنبؤ بعملية البيع وتنظيم إدارة المبيعات وتقييم نشاط البيع وشرح الجوانب المتعلقة برجال البيع والقوى البيعية من تدريب وتحفيز وقياس الأداء. كما يركز المقرر على عمليات البيع الشخصي ومهارة تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول الملائمة.
2. الهدف الرئيس للمقرر تزويد الطالب بأبرز طرق عمليات إدارة المبيعات وتقييم نشاط البيع.

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
1ع	1.1 يصف مهام ووظائف ومسؤوليات إدارة المبيعات
3ع-2ع	1.2 شرح الجوانب المتعلقة برجال البيع والقوى البيعية

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
		1.3
		2
	المهارات	
م1	يطبق المفاهيم والنظريات المتعلقة بعمليات البيع في منظمات الاعمال	2.1
م2-م4	يحلل ويشخص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول العلمية لها	2.2
م2-م3	يقارن بين النشاط التسويقي والنشاط البيعي	2.3
		3
	القيم	
ق1	العمل بروح الفريق الواحد	3.1
ق2	التعلم الذاتي والتعاوني	3.2

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	مقدمة في التسويق وإدارة المبيعات	3
2	التخطيط والتنويع بالمبيعات	6
3	تخطيط مناطق البيع	3
4	تخطيط وتحديد حصص البيع	6
5	الميزانية التقديرية للمبيعات	3
6	تنظيم ادارة المبيعات	3
7	تقييم نشاط البيع	3
8	مدير البيع والمبيعات	3
9	مهارات البيع الشخصي	3
10	توظيف رجال البيع	3
11	تدريب رجال المبيعات	3
12	تحفيز رجال البيع	3
13	اخلاقيات رجال البيع	3
	المجموع	45

د. التدريس والتقييم:

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

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	يصف مهام ووظائف ومسؤوليات إدارة المبيعات	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات -واجبات -واجبات والمشاركة في المنتديات
1.2	شرح الجوانب المتعلقة برجال البيع والقوى البيعية	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات -واجبات -واجبات والمشاركة في المنتديات
2.0	المهارات		
2.1	يطبق المفاهيم والنظريات المتعلقة بعمليات البيع في منظمات الاعمال	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات -واجبات -واجبات والمشاركة في المنتديات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.2	يحلل ويشخص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول العلمية لها	محاضرات متزامنة وغير متزامنة - حالات عملية	اختبارات - واجبات - واجبات والمشاركة في المنتديات
3.2	يقارن بين النشاط التسويقي والنشاط البيعي	محاضرات متزامنة وغير متزامنة - حالات عملية	اختبارات - واجبات - واجبات والمشاركة في المنتديات
3.0	القيم		
3.1	القدرة على التواصل والعمل بروح الفريق الواحد باستخدام التقنيات الحديثة	محاضرات متزامنة وغير متزامنة مناقشات وتعلم ذاتي	اختبارات وواجبات مشاركات
3.2	يقود ويتحمل مسؤولية المهام المطالب بها.	محاضرات متزامنة وغير متزامنة مناقشات وتعلم ذاتي	اختبارات وواجبات مشاركات

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات	على مدار الفصل الدراسي	10 %
2	مشاركة في منتديات الحوار	على مدار الفصل الدراسي	10 %
3	حضور المحاضرات المباشرة والمسجلة	على مدار الفصل الدراسي	10 %
	اختبار نهائي	نهاية الفصل الدراسي	70 %

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

ثلاث ساعات مكتبية (أون لاين) أسبوعياً خدمات مقدمة من المرشد الأكاديمي ومكتب الإرشاد الأكاديمي.

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

الرجع الرئيس للمقرر	التركيستاني، (2012) حبيب بن محمد، إدارة المبيعات ومهارات البيع، مطبعة جامعة الملك عبدالعزيز، الطبعة الأولى.
المراجع المساندة	ز عبي، علي فلاح، طائي، (2013) إدارة المبيعات: مدخل تطبيقي، استراتيجي، متكامل جاسم، محمود. عثمان، ردينة. (2014) إدارة المبيعات، دار المسيرة. المجلات العلمية والتقارير ذات العلاقة
المصادر الإلكترونية	- مواقع على الانترنت ذات العلاقة إدارة عمليات البيع
أخرى	لا توجد

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ منصة التعلم الإلكتروني (بلاك بورد) وكافة الخدمات الإلكترونية التعليمية المقدمة من قبل عمادة التعلم الإلكتروني والتعلم عن بعد. ■ قاعات بث ■ قاعات للاختبارات النهائية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	خدمات الكترونية مقدمة عمادة التعلم الإلكتروني والتعلم عن بعد مثل: <ul style="list-style-type: none"> ■ نظام لإدارة التعلم الإلكتروني (البلاك بورد) ■ كمبيوتر مكتبي أو محمول ■ سبورة ذكية (عند الحاجة) ■ تطبيقات الكترونية (عند الحاجة)
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	الطلاب	غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)
فاعلية طرق تقييم الطلاب	الطلاب	غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)
فاعلية طرق تقييم الطلاب	المراجع النظير	مباشر
مصادر التعلم	الطلاب	غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)
مصادر التعلم	عضو هيئة التدريس	غير مباشر (تقرير المقرر)
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	عضو هيئة التدريس	مباشر (أعمال الطلاب في الاختبارات، مشاريع، تقارير، واجبات)

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

ح. اعتماد التوصيف

مجلس الجامعة	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة