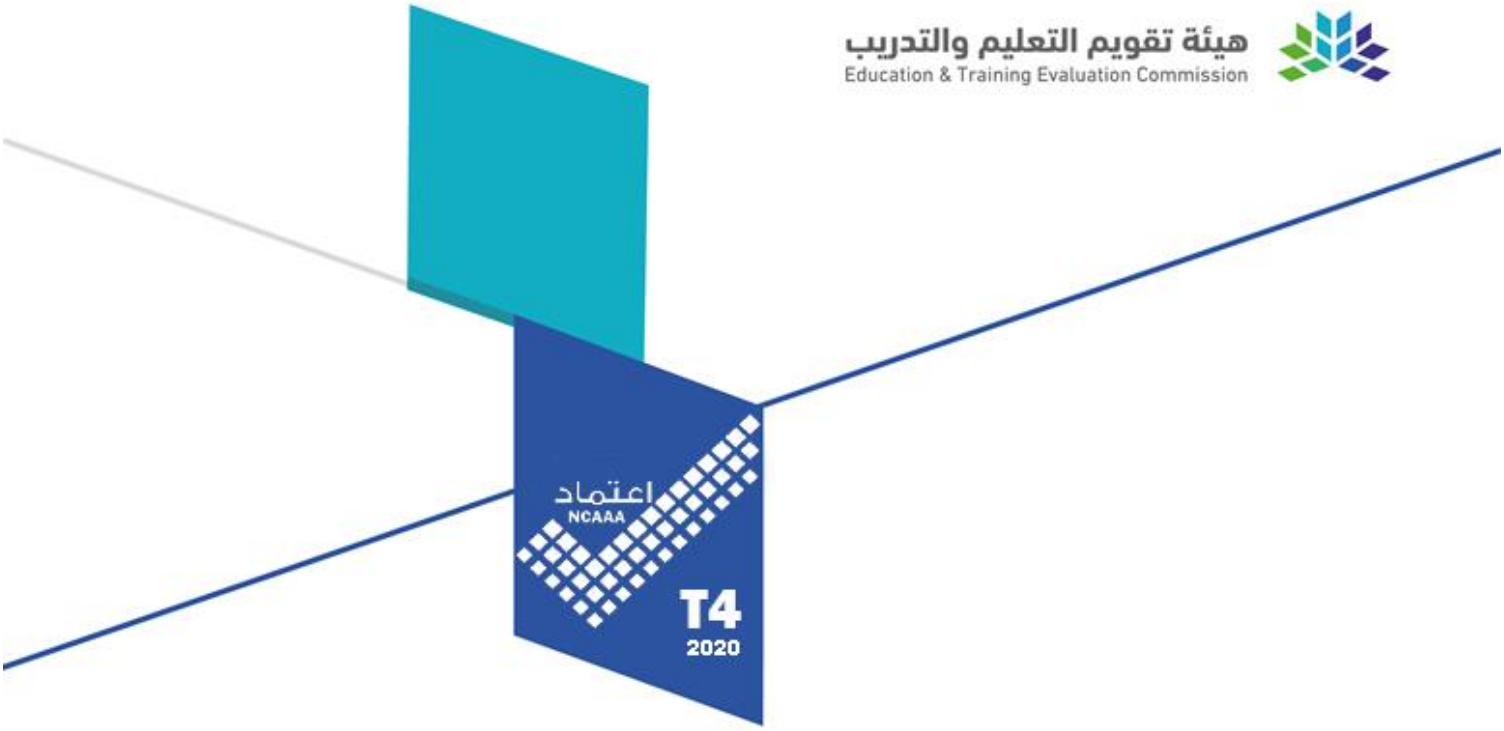

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	ادارة فرق 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. متطلب جامعة ☐ متطلب كلية ☐ متطلب قسم ■ أخرى ☐ ب. إجباري ■ اختياري ☐
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر **السنة الثانية – المستوى الرابع**
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) **إدارة التسويق**
5. المتطلبات المتزامنة 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 إستوديو	
3	دروس إضافية	
4	أخرى (تذكر) (محاضرات مسجلة)	33
	الإجمالي	45

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر:

يتناول هذا المقرر مبادئ وممارسات البيع الشخصي وإدارة المبيعات. في هذا المقرر سوف يتم تقديم عرض مفصل لعملية البيع وفحص للعناصر المتضمنة في قوة البيع الفعالة باعتبارها مكونا رئيسيا للجهد التسويقي الكلي علي مستوى المنظمة.. ويزود هذا المقرر الطلاب بالمهارات المطلوبة لتحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة.

2. الهدف الرئيس للمقرر

تزويد الطالب بالمهارات المطلوبة لتحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بفرق البيع وكيفية ايجاد الحلول المتعلقة بمشاكل فرق البيع.

3. مخرجات التعلم للمقرر:

	مخرجات التعلم للمقرر	رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج
1	**المعرفة والفهم**	
1.1	يصف مهام ووظائف ومسؤوليات ادارة فرق البيع	ع1
1.2	يشرح كيفية تخطيط وإعداد خطة المبيعات	ع2
1.3	يوضح مهام ومسؤوليات رجال البيع	ع2-ع3
2	**المهارات**	

مخرجات التعلم للمقرر		رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج
2.1	يطبق مهارات العلاقات الشخصية في البيع الشخصي وجها لوجه	م1
2.2	القدرة على تطبيق معايير كمية ووصفية في تقييم نقاط البيع	م2-م4
2.3	اكتساب مهارة تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة	م3-م4
3	**القيم**	
3.1	القدرة على تحمل المسؤولية الاجتماعية.	ق2-ق3
3.2	القدرة علي العمل بروح الفريق	ق1

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	تطور ودور فرق البيع في التسويق	3
2	مسئوليات فريق المبيعات	3
3	تجنب الفشل وتحقيق النجاح في ادارة فرق البيع	3
4	قيادة فرق البيع وحل المشاكل	6
5	بناء فريق المبيعات والحفاظ على فاعليتة	3
6	تدريب فريق المبيعات	6
7	تحفيز مندوبي المبيعات	3
8	البيع الشخصي ومهارات التفاوض	3
9	مهارات التواصل مع العملاء	3
10	ادارة اجتماعات فرق البيع والتغذسة العكسية	3
11	تنمية مهارات اتخاذ القرار في عمليات البيع	3
12	إعداد التقارير والتكهن بالنتائج	3
13	تقييم القوي البيعية	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 ادارة فرق البيع	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
1.2	يشرح كيفية تخطيط وإعداد خطة المبيعات	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
1.3	يوضح مهام ومسؤوليات رجال البيع	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
2.0	**المهارات**		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.1	يطبق مهارات العلاقات الشخصية في البيع الشخصي وجها لوجه	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
2.2	القدرة على تطبيق معايير كمية ووصفية في تقييم نقاط البيع	محاضرات متزامنة وغير متزامنة حالات عملية	اختبارات وواجبات
2.3	اكتساب مهارة تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
3.0	**القيم**		
3.1	القدرة على تحمل المسؤولية الاجتماعية والسلوك الاخلاقي تجاه العملاء	محاضرات متزامنة وغير متزامنة مناقشات وتعلم ذاتي	اختبارات وواجبات مشاركات
3.2	القدرة علي العمل بروح الفريق	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) أسبوعيا
-خدمات مقدمة من المرشد الأكاديمي ومكتب الارشاد الأكاديمي.

و – مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	ريتشارد هيسيون، كيف تقود فريق مبيعات بنجاح؟ دار الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، 2013
المراجع المساندة	التركستاني، حبيب بن محمد، إدارة المبيعات ومهارات البيع ، مطابع جامعة الملك عبد العزيز، الطبعة الأولى، ٢٠١٢
المصادر الإلكترونية	- مواقع على الانترنت ذات العلاقة -المكتبة الرقمية لجامعه الملك فيصل
أخرى	

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	▪ منصـــة التعلم الالكتروني (بلاك بورد) وكـافـة الخـدمـات الإلكترونيـة التعليمية المقدمة من قبل عمادة التعلم الالكتروني والتعلم عن بعد. ▪ قاعات بث ▪ قاعات للاختبارات النهائية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	خدمات الكترونية مقدمة عمادة التعلم الالكتروني والتعلم عن بعد مثل: ▪ نظام لإدارة التعلم الإلكتروني (البلاك بورد) ▪ كمبيوتر مكتبي أو محمول ▪ سبورة ذكية (عند الحاجة) تطبيقات الكترونية (عند الحاجة)
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	▪ منصـــة التعلم الالكتروني (بلاك بورد) وكـافـة الخـدمـات الإلكترونيـة التعليمية المقدمة من قبل عمادة التعلم الالكتروني والتعلم عن بعد. ▪ قاعات بث قاعات للاختبارات النهائية

ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
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 (اعمال الطلاب في الاختبارات، مشاريع، تقارير ، واجبات)

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

ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	مجلس الجامعة
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	