



"الريادة والأبداع في الأعمال"
"Entrepreneurship and
Innovation in Business"

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



"عراقة وجودة"
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

الكلية	الاعمال	القسم	التسويق
اسم المادة الدراسية	البيع الشخصي والتسويق المباشر	رقم المادة	0504432
الساعات المعتمدة	3	المتطلب السابق/المتزامن للمادة	مبادئ التسويق

الوصف المختصر للمادة:

يهدف المساق الى تعريف الطالب بـ آليات ومفاهيم وتطبيقات البيع الشخصي كنشاط ديناميكي فعال من خلال دراسة النماذج الحديثة الرائدة في ادارة الحوار البيعي ضمن اطار مفاهيمي بالنظرة الحديثة للتسويق ورفع المهارات البيعية لدى الافراد.

أهداف ومخرجات التعلم للمادة الدراسية	
الهدف الاول	فهم ومعرفة مفهوم البيع الشخصي ومساهماته
مخرجات التعلم للهدف الاول	1.1 ان يكون للطالب قدرة على امتلاك المعرفة والفهم في مجالات التسويق المختلفة. 2.1 اكساب الطالب قدرات ومهارات العمل الجماعي.
الهدف الثاني	فهم العلاقة بين التسويق الحديث والبيع الشخصي
مخرجات التعلم للهدف الثاني	1.2 ان يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال شفويا و تحريريا في حقول ومجالات بحوث التسويق
الهدف الثالث	فهم ومعرفة مفهوم التسويق المباشر وعلاقته بالتكنولوجيا
مخرجات التعلم للهدف الثالث	1.3 ان يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لتحقيق الاهداف المنشودة
الهدف الرابع	فهم ومعرفة العملية البيعية وعملية البيع الشخصي
مخرجات التعلم للهدف الرابع	1.4 ان يكون للطالب القدرة على تطبيق المعارف والمهارات في مختلف وظائف التسويق بكفاءة.
الكتاب المعتمد:	1- محمد ابراهيم عبيدات وآخرون (2014) ادارة المبيعات والبيع الشخصي, الطبعة التاسعة , دار وائل للنشر
المراجع العلمية:	1- Daved Jobbar and Geoff Lancaster (2006) 2- Selling and sales managements ,prentice – Hall ,7 th ed .



" الريادة والأبداع في الأعمال "
"Entrepreneurship and
Innovation in Business"

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



" عراقة وجوده "
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

التوزيع الزمني				
ملاحظات	الصفحات في الكتاب المعتمد	الموضوعات	عدد الساعات	الاسبوع
	111-77	مفهوم البيع الشخصي – وظائف مندوبي البيع خصائص مندوب البيع الناجح مراحل العملية البيعية	1 1 1	1+2
	140-115	اختيار مندوب البيع فوائد الاختيار الجيد لمندوبي البيع عملية توظيف مندوبي البيع	1 1 1	3
	160-145	تنمية مهارات مندوبي البيع – أهمية تدريب مندوبي البيع – أهداف تدريب مندوبي البيع – تحديد الاحتياجات التدريبية – محتويات البرامج التدريبية – طرق التدريب – تقييم عملية التدريب	1 1 1	4+5
	180-163	تعويض مندوبي البيع – مقدمة في تعويض ومكافأة مندوبي البيع أهداف التعويض – خطوات تعميم نظام المكافآت العوامل المؤثرة في الاختيار – نظام المكافآت	1 1 1	6+7
	212-185	المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها – عناصر التخطيط للمبيعات التنبؤ بالمبيعات – العوامل التي تؤثر على حجم المبيعات طرق التنبؤ بالمبيعات – أهمية التنبؤ	1 1 1	8+9
	231-215	الميزانية التقديرية للمبيعات – أهمية الميزانية التقديرية النواحي التي يجب ان يوضحها الميزانية مراحل اعداد الميزانية – الميزانية التقديرية لنفقات البيع	1 1 1	10+11
	243-235	تخطيط المناطق البيعية وتحديد ها – مفهوم المنطقة البيعية العوامل التي يجب مراعاتها عند تحديد مناطق البيع خطوات تحديد المناطق البيعية – أهداف تحديد المناطق البيعية كيفية تحديد المناطق البيعية – توزيع مندوبي البيع	1 1 1	12+13
	254-247	تخطيط الحصص البيعية وتحديد ها – مفهوم المنطقة البيعية أهداف تحديد الحصص البيعية – أنواع الحصص البيعية فاعلية نظام الحصص البيعية – انتقال مندوبي البيع	1 1 1	14
	275-259	تقييم النشاط البيعي – مقدمة في تقييم الاداء تقييم الاداء والجهود التسويقية غير المستغلة	1 1	15



"الريادة والأبداع في الأعمال"
"Entrepreneurship and
Innovation in Business"

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



"عراقة وجوده"
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

		المشاكل المرتبطة بتحليل حجم المبيعات – أسس التحليل	1	
		تقييم اداء مندوبي البيع	1	
		طبيعة تقييم الاداء – اهمية تقييم الاداء	1	16
	292-279	برنامج تقييم الاداء	1	

الامتحان الأول = 20% الامتحان الثاني = 20% الامتحان النهائي = 50%	المشاركة = 10% الامتحان الأول = 20% الامتحان الثاني = 20% الامتحان النهائي = 50%	طريقة التقييم للمواد العملية	امال الفصل = 50% (تقارير، أبحاث، امتحانات يومية) الامتحان النهائي = 50%
---	---	------------------------------	---

اعتمدت من قبل رئيس القسم	د. نافز نمر علي	تاريخ الاعتماد
--------------------------	-----------------	----------------

معلومات إضافية: (يتم تحديثها في كل فصل دراسي وتعباً من قبل مدرس المادة)

مدرس المادة	م. عمر أبو حميدة	رقم المكتب
الهاتف الداخلي		البريد الالكتروني
الساعات المكتبية		