



" 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	الأعمال	القسم	التسويق
اسم المادة الدراسية	إدارة المبيعات	رقم المادة	0504116
الساعات المعتمدة	3	المتطلب السابق/المتزامن للمادة	مبادئ التسويق

الوصف المختصر للمادة:

يركز هذا المساق على الجوانب الأساسية في إدارة المبيعات من خلال الدراسة التحليلية للوظائف الإدارية المختلفة من تنظيم وتخطيط النشاط البيعي وتخطيط القوى البيعية وطرق اختيار وتعيين مندوبي البيع . كما يركز على الجوانب التطبيقية لإدارة المبيعات في مؤسسات الأعمال وذلك من خلال دراسة بعض الحالات العملية وذلك بهدف تطوير المهارات الإدارية في مجال إدارة المبيعات .

أهداف ومخرجات التعلم للمادة الدراسية	
الهدف الاول	1. التعريف بأساليب وآليات تطبيق وظائف الادارة في حقل التسويق .
مخرجات التعلم للهدف الاول	1.1 تدعيم قدرات ومهارات التواصل الفعال , شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق 2.1 أن يكون للطالب القدرة على إمتلاك المعرفة والفهم في مجالات التسويق المختلفة. 3.1 تمكين الطالب من معرفة وفهم مبادئ وقيم المسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق.
الهدف الثاني	2. فهم واستيعاب الكيفية التي يتم من خلالها استثمار وظائف الاداره لتعزيز الانتاجية التسويقية .
مخرجات التعلم للهدف الثاني	1.2 أن يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال , شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق. 2.2 تمكين الطالب من معرفة القيم والمسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق .
الهدف الثالث	3. ابراز أهم الآليات والأدوات التي يمكن من خلالها اتخاذ القرارات التسويقية الفعالة .
مخرجات التعلم للهدف الثالث	1.3 أن يكون للطالب القدرة على تطبيق المعارف والمهارات في مختلف وظائف التسويق بكفاءة. 2.3 أن يكون للطالب القدرة على تطبيق مهارات التفكير الناقد وحل المشاكل باستخدام تقنيات التحليل الكمي أو النوعي . 3.3 إكساب الطالب قدرات ومهارات العمل الجماعي.
الهدف الرابع	4. تحقيق اهداف المنظمه التسويقية والعاملين في التسويق معاً و التسويق بالعلاقات .
مخرجات التعلم للهدف الرابع	1.4 أن يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال , شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق 2.4 أن يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لتحقيق الأهداف المنشودة. . 3.4 تمكين الطالب من معرفة القيم والمسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق.
الكتاب المعتمد:	معلا ناجي، (2014)، إدارة المبيعات ، دار المسيرة للنشر، عمان، الأردن
المراجع العلمية:	Kotler, P. And Keller K. (2009), Sales Management, Prentice Hall, N.J., USA



"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
---	---------------

التوزيع الزمني				
ملاحظات	الصفحات في الكتاب المعتمد	الموضوعات	عدد الساعات	الاسبوع
	ناجي معلا 15-28	الفصل الأول : مقدمة إلى إدارة المبيعات. 1- تطور مفهوم البيع. 2- وظائف إدارة المبيعات 3- الواجبات الرئيسية لإدارة المبيعات	3	01
	ناجي معلا 28-41	الفصل الأول : مقدمة إلى إدارة المبيعات. 1- علاقة إدارة المبيعات مع إدارة البحوث والتطوير 2- التكامل بين وظيفتي البيع والتسويق 3- الدور الحديث لإدارة المبيعات	3	02
	ناجي معلا 43-52	الفصل الثاني : تنظيم النشاط البيعي. 1- طبيعة وماهية التنظيم 2- تدرج السلطة الوظيفية 3- وحدة الأمر ونطاق الإشراف	3	03
	ناجي معلا 54-78	الفصل الثاني : تنظيم النشاط البيعي. 1- المركزية واللامركزية 2- التنظيم الداخلي لإدارة المبيعات 3- تحليل أداء مندوبي البيع	3	04
	ناجي معلا 79-100	الفصل الثالث : تخطيط النشاط البيعي 1- نطاق عملية التخطيط 2- التخطيط الاستراتيجي 3- خطوات التخطيط البيعي	3	05
	ناجي معلا 100-115	الفصل الثالث : تخطيط النشاط البيعي 1- مبادئ إعداد ميزانية المبيعات 2- تصميم المنطقة البيعية	3	06
	ناجي معلا 189-200	الفصل السادس: تخطيط القوى البيعية 1- الاختيار الجيد للمندوبين 2- وصف وتحليل الوظيفة البيعية 3- الواجبات الرئيسية لمندوبي المبيعات	3	07



"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	
ناجي معلا 200-214	الفصل السادس : تخطيط القوى البيعية 1- تحديد احتياجات المؤسسة من مندوبي المبيعات 2- العوامل المؤثرة في احتياجات مندوبي البيع	3	08	
ناجي معلا 215-220	الفصل السابع : اختيار وتعيين مندوبي البيع 1- الوسائل والاساليب 2- طلب التوظيف	3	09	
ناجي معلا 220-224	الفصل السابع : اختيار وتعيين مندوبي البيع 1- المقابلة الشخصية 2- الاختبارات	3	10	
ناجي معلا 225-235	الفصل الثامن : تدريب مندوبي البيع وتنمية مهاراتهم 1- أهمية تدريب مندوبي البيع 2- أهداف التدريب 3- مستويات تطوير المهارات	3	11	
ناجي معلا 235-242	الفصل الثامن : تدريب مندوبي البيع وتنمية مهاراتهم 1- الحاجة إلى التدريب 2- مبررات التدريب 3- تقييم برامج التدريب	3	12	
ناجي معلا 243-250	الفصل التاسع : تعويض ومكافأة مندوبي البيع 1- أهداف برنامج التعويض 2- خصائص البرنامج التعويضي	3	13	
ناجي معلا 250-262	الفصل التاسع : تعويض ومكافأة مندوبي البيع 1- طرق تعويض مندوبي المبيعات 2- مكافأة مندوبي البيع	3	14	
ناجي معلا 263-267	الفصل العاشر : تحفيز مندوبي البيع 1- الحاجة إلى التحفيز 2- النموذج العام للحافز والأداء	3	15	
ناجي معلا 267-274	الفصل العاشر : تحفيز مندوبي البيع 1- الحوافز المالية 2- الحوافز المعنوية 3- نظام الحوافز	3	16	



"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
---	---------------

المشاركة = 10% الامتحان الأول = 20% الامتحان الثاني = 20% الامتحان النهائي = 50%	طريقة التقييم للمواد النظرية	طريقة التقييم للمواد العملية أعمال 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 وتعياً من قبل مدرس المادة)

مدرس المادة	Dr. Nafez N. Ali	رقم المكتب	130
الهاتف الداخلي	136	البريد الإلكتروني	N.Ali@zuj.edu.jo
الساعات المكتبية	Monday – Wednesday. 09–10 Sunday – Tuesday–Thursday. 08:00–11:00		