

توصيف مقرر دراسي

قسم: إدارة مالية ومصرفية		كلية: إدارة الأعمال	
CBMC203	رمز المقرر:	إدارة المبيعات	
اسم المقرر		نظري: 2	عملي: 2
الساعات المعتمدة: 3	المتطلب السابق:	مبادئ التسويق CBFC106	

التوصيف
<p>تعد إدارة المبيعات وفن البيع من أبرز الأنشطة التي تسهم في تحقيق أهداف المنشآت الاقتصادية و الخدمة وخاصة منها هدف الربحية. وبالتالي يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطلاب بالمعارف اللازمة لفهم طبيعة إدارة عملية البيع في المنظمة وإكسابهم مهارة التخطيط لعملية البيع وتنظيمها والرقابة عليها، بما في ذلك كيفية اختيار رجال البيع المناسبين وتدريبهم وتحفيزهم ومتابعة أداءهم، وكيفية تسعير المنتجات وتوزيعها ومعالجة اعتراضات العملاء وتغيير أذواقهم وعاداتهم الشرائية.</p>
المحتوى
<p>يتضمن المقرر الموضوعات الآتية:</p> <ul style="list-style-type: none"> مفهوم البيع وفن البيع وإدارة المبيعات. التنظيم الإداري لأعمال البيع. كيفية اختيار رجال البيع. نظام مرتبات رجال البيع. تدريب رجال البيع والإشراف عليهم. تشجيع رجال البيع. تحديد المناطق البيعية لرجال البيع. طرق التوزيع. تسعير المنتجات. تصميم المنتج ومظهره الخارجي. سياسة الائتمان. الرقابة على أعمال البيع. تقييم مجهودات رجال البيع.

- ❖ Brock, David A., Sales Manager Survival Guide: Lessons From Sales' Front Lines 1st Edition, 2016.
 - ❖ Weinberg, Mike, Sales Management. Simplified, The Straight Truth About Getting Exceptional Results from Your Sales Team, 2015.
- ❖ الصميدعي، محمود جاسم وردينة عثمان يوسف، إدارة المبيعات، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2010.

عميد كلية إدارة الأعمال
أ.د. محمود طيوب