

SYLLABUS منهاج المادة التعليمية

إدارة قوى المبيعات

الميدان : العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية (D06).. الشعبة : العلوم التجارية

التخصص : تسويق

السادسي : الاول السنة الجامعية : 2025/2024

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : إدارة قوى المبيعات

وحدة التعليم : أساسية

عدد الأرصدة : 4 المعامل : 2

الحجم الساعي الأسبوعي : ثلاثة (03) ساعات

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال توجيئية (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع) :

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : حمدان نهاد ، أستاذة محاضرة -أ- .

تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (..) :

البريد الالكتروني : nihed22@live.fr

رقم الهاتف :

توقيت الدرس ومكانه : يوم الخميس (00 : 8 – 30 : 9) بالمدرج 4

يوم الخميس الفوج 2 (9:30 – 11:00) القاعة T8

يوم الخميس الفوج 2 (11:00 – 12:30) القاعة 7T

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis) :
التسويق
تسويق الخدمات

الهدف العام للمادة التعليمية :

تعريف الطالب بعنصر مهم في الاتصال التسويقي وهو البيع الشخصي ، مع التركيز على تكوينه في مجال مهم من إدارة المبيعات الا وهو ادارة القوى البيعية، والتي لها الدور الكبير في تحسين أداء رجال البيع ونجاح ادارة المبيعات في الوصول لأهدافها الموضوعية، خاصة بالنسبة لتلك المؤسسات الخدمية الصناعية والتجارية التي تحتاج إلى البيع المباشر والشخصي وبالتالي تحتاج ألى بائعين محترفين يتميزون في خدمة الزبائن.

محتوى المادة التعليمية

- 1.مدخل إلى البيع ، إدارة المبيعات والبيع الشخصي
2. قوى البيع(التخطيط-الاختيار والتوظيف-التنظيم)
3. تدريب قوى البيع
4. تحفيز قوى البيع
5. رقابة وتقييم قوى البيع
6. قوى البيع(المعلومات، الصفات الشخصية، القدرات والمهارات)
7. المقابلات البيعية وكيفية ادارتها
- 8.رجال البيع والخدمة المتميزة

طرق التقييم

طبيعة الامتحان	العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
امتحان	20	60%
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)	9	18%
أعمال موجهة		
أعمال تطبيقية		
المشروع الفردي		
امتحان جزئي	08	16%
استجاب (Quiz)		
المواضبة (الحضور / الغياب)	3	6%
عناصر أخرى (المشاركة)		
المجموع		100%

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
إدارة المبيعات	محمود جاسم الصميدعي	دار المسيرة للنشر والتوزيع 2010

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
إدارة المبيعات	علي فلاح الزعبي	دار اليازوري 2014
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة

المخطط الزمني المرتقب

التاريخ	محتوى الدرس	الأسبوع
10 أكتوبر 2024	مدخل إلى إدارة المبيعات/ دور مدير المبيعات	الأسبوع الأول
17 أكتوبر 2024	تنظيم إدارة المبيعات	الأسبوع الثاني
24 أكتوبر 2024	تخطيط البيع الشخصي (طرق تحديد احتياجات مندوب البيع)	الأسبوع الثالث
31 أكتوبر 2024	اختيار وتعيين مندوبي البيع	الأسبوع الرابع
07 نوفمبر 2024	تدريب مندوبي البيع	الأسبوع الخامس
14 نوفمبر 2024	تحفيز مندوبي البيع	الأسبوع السادس
21 نوفمبر 2024	رقابة وتقييم قوى البيع	الأسبوع السابع
28 نوفمبر 2024	قدرات ومهارات قوة البيع	الاسبوع الثامن
05 ديسمبر 2024	المقابلات البيعية وكيفية إدارتها	الاسبوع التاسع
12 ديسمبر 2024	المقابلات البيعية وكيفية إدارتها	الاسبوع العاشر
19 ديسمبر 2024	رجال البيع والخدمة المتميزة	الاسبوع الحادي عشر
	امتحان نهاية السداسي	
	الامتحان الاستدراكي	-

أستاذة) الأعمال الموجهة :

حمدان نهاد

الأستاذة) المحاضر(ة) :

حمدان نهاد

نحن طلبة الفوج 1 من السنة 2025/2024 شعبة علوم تجارية تخصص ماستر 1 تسويق ، نشهد أننا اطلعنا على
منهاج مادة إدارة قوى المبيعات وعلى كيفية التقييم، وفيما يلي إمضاءاتنا على ذلك:

الإمضاء	الإسم	اللقب	
	دوان	بو عيسى	01
	سارة	بكار	02
	مرام	بن عبد المجيد	03
	سارة	محمد علي الله	04
	محمد بن	خارزي	05
	رونق	حسيب	06
	أمانى	مهدق	07
	خليل	حجرس	08
	محمد بونسي	قسوم	09
	ديمة نعال	كحول	10
	أكرم	صمان	11
	قمر	بن وصفي	12
	نور	حريز	13
	إبراهيم عبد الرزاق	فركويس	14
	عبد الحافي	بو حرقه	15
	نبي السلام	قوي	16
	محمد السكندر	عربا	17
	أيمن	حنماي	18
	خليل	بن سبع	19
	احصه	عالي قسا	20
	نورمان	عباسي	21
	آية	واللهي	22
	معه	خبيرة	23
			24
			25
			26
			27
			28
			29
			30

نحن طلبة الفوج 2 من السنة 2025/2024 شعبة علوم تجارية تخصص ماستر 1 تسويق ، ، نشهد أننا اطلعنا على منهاج مادة إدارة قوى المبيعات و على كيفية التقييم، وفيما يلي إمضاءاتنا على ذلك:

الإمضاء	الإسم	اللقب	
	ملاء	مزوزي	01
	مهالة	مشاحي	02
	رانيا	عزور	03
	فريان	ساسان	04
	شرف الدين	خريف	05
	خالد	حيرشا	06
	سسام الدين	صوب	07
	رحمة	رمضان	08
	رميان	زمايني	09
	رامي	كوادي رام	10
	سبتنه	فيلا لبي	11
	سوسن نيمان	عزهارهوسن نيمان	12
	كروام	قزاري	13
	لبنى	بن لسان لسة	14
	كروام	برجم	15
	ليدة	بوربو	16
	ياسمين	ساحدي	17
	سوسن و نسيم	لطيفة و نسيم و نسيم	18
			19
			20
			21
			22
			23
			24
			25
			26
			27
			28
			29
			30