

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 : 2026/2025

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : إدارة قوى المبيعات

وحدة التعليم : أساسية

عدد الأرصة : 4 المعامل : 2

الحجم الساعي الأسبوعي : ثلاثة (03) ساعات

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال توجيهية (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 محاضرة (8:00 - 9:30) القاعة 26

يوم الخميس أعمال موجهة (9:30 – 11:00) القاعة 35

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 إلى 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%
استجابات (Quizz)		
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
2025/09/25	مدخل إلى إدارة المبيعات/ دور مدير المبيعات	الأسبوع الأول
2025/10/02	تنظيم إدارة المبيعات	الأسبوع الثاني
2025/10/09	تخطيط البيع الشخصي (طرق تحديد احتياجات مندوب البيع)	الأسبوع الثالث
2025/10/16	اختيار وتعيين مندوبي البيع 1	الأسبوع الرابع
2025/10/23	اختيار وتعيين مندوبي البيع 2	الأسبوع الخامس
2025/10/30	تدريب مندوبي البيع	الأسبوع السادس
2025/11/06	تحفيز مندوبي البيع	الأسبوع السابع
2025/11/13	رقابة وتقييم قوى البيع	الأسبوع الثامن
2025/11/20	قدرات ومهارات قوة البيع 1	الأسبوع التاسع
2025/11/27	قدرات ومهارات قوة البيع 2	الأسبوع العاشر
2025/12/04	المقابلات البيعية وكيفية إدارتها 1	الأسبوع الحادي عشر
2025/12/11	المقابلات البيعية وكيفية إدارتها 2	الأسبوع الثاني عشر
2025/12/18	رجال البيع والخدمة المتميزة	الأسبوع الثالث عشر
2026/01/08	حالات عملية	الأسبوع الرابع عشر
2026/01/15	مراجعة للامتحان	الأسبوع الخامس عشر
	امتحان نهاية السداسي	
	الامتحان الاستدراكي	-

أستاذة الأعمال الموجهة :

حمدان نهاد

الأستاذة المحاضرة (ة) :

حمدان نهاد

Annaba

قسم العلوم المالية

الكلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

نحن طلبة الفوج 01 من السنة 2025/2024 شعبة ع تجارية تخصص تسويق، نشهد أننا اطلعنا على منهاج مادة "إدارة قوى المبيعات" و على كيفية التقييم ، و فيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :

الرقم	اللقب	الإسم	الإمضاء
01	بوعلام ق	شيماء	
02	قناديل	شيماء	
03	بن سمارة	رنا	
04			
05			
06			
07			
08			
09			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			