

Syllabus دليل المادة التعليمية			
اسم المادة: إدارة قوى المبيعات			
الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	تسويق	المستوى	أولى ماستر
السداسي	الأول	السنة الجامعية	2024/2023
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	إدارة قوى المبيعات	وحدة التعليم	أساسية
عدد الأرصدة	4	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي		المحاضرة ( عدد الساعات في الأسبوع )	ساعة ونصف
أعمال م/تط ( عدد الساعات في الأسبوع )		أعمال م/ت ( عدد الساعات في الأسبوع )	4 ساعات ونصف
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	نجوى بن عويدة	الرتبة	أستاذ مساعد قسم ب
تحديد موقع المكتب	قاعة الأساتذة	البريد الإلكتروني	<a href="mailto:benaouida.n@centre-univ-mila.dz">benaouida.n@centre-univ-mila.dz</a>
رقم الهاتف	0663719513	توقيت الدرس ومكانه	الإثنين 17.00-15.30 القاعة الكبرى 3
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	بعض المكتسبات القبلية فيما يخص أساسيات التسويق 1 و 2 + نسيير المؤسسة		
الهدف العام للمادة التعليمية	اثرء وتوسيع معارف الطلبة فيما يتعلق بإدارة قوى المبيعات، البيع الشخصي ورجال البيع.		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	تعريف الطالب بعنصر مهم في الاتصال التسويقي وهو البيع الشخصي، مع التركيز على تكوينه في مجال مهم من ادارة المبيعات الا وهو ادارة القوى البيعية، والتي لها الدور الكبير في تحسين أداء رجال البيع ونجاح ادارة المبيعات في الوصول الى اهدافها المضوعة، خاصة بالنسبة لتلك المؤسسات الخدمية الصناعية والتجارية التي تحتاج الى البيع المباشر والشخصي وبالتالي تحتاج الى بائعين محترفين يتميزون بخدمة الزبائن		
محتوى المادة التعليمية			
المحور الأول	مدخل الى البيع، ادارة المبيعات والبيع الشخصي		

المحور الثاني	قوى البيع (التخطيط، الاختيار والتوظيف، التنظيم)
المحور الثالث	تدريب قوى البيع
المحور الرابع	تحفيز قوى البيع
المحور الخامس	رقابة وتقييم قوى البيع
المحور السادس	قوى البيع (المعلومات، الصفات الشخصية، القدرات والمهارات)
المحور السابع	المقابلات البيعية وكيفية ادارتها
المحور الثامن	رجال البيع والخدمة المتميزة
المحور التاسع	
المحور العاشر	

### طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم			العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان
30 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	امتحان جزئي
30 %				أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)
-				أعمال تطبيقية
5 %				المشروع الفردي
-				الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-				خرجات ميدانية
30 %				المواظبة (الحضور / الغياب)
5 %				عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية وطبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة / التطبيقية * 0.4
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)

### المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
ادارة المبيعات والبيع الشخصي	ابراهيم عبيدات، حامد الضمور الهاني	دار وائل للنشر، 2014
البيع الشخصي دراسة للمهارات الواجب توفرها في رجل البيع	الصيرفي محمد	دار وائل للنشر

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. .

2.

### التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
		الأسبوع الأول
		الأسبوع الثاني
		الأسبوع الثالث
		الأسبوع الرابع
		الأسبوع الخامس
		الأسبوع السادس
		الأسبوع السابع
		الأسبوع الثامن
		الأسبوع التاسع
		الأسبوع العاشر
		الأسبوع الحادي عشر
		الأسبوع الثاني عشر
		الأسبوع الثالث عشر
		الأسبوع الرابع عشر
		الأسبوع الخامس عشر
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

### الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة وليست بحوث.
2. إعداد بطاقة قراءة حول
3. استجواب تقييمي؛
4. تقديم بطاقة قراءة لمحور
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

## مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	------------------------------------------------------	----------------------	--------------------------------------------------------

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية