

اسم المقرر:	البيع وإدارة المبيعات
رقم المقرر ورمزه:	MKRT140
المتطلب السابق للمقرر:	مبادئ التسويق
مستوى المقرر:	الخامس
الساعات المعتمدة :	٣
لغة تدريس المقرر:	العربية
وصف المقرر:	
<p>يقدم هذا المقرر فكرة موسعة عن أساسيات إدارة نشاطات البيع الشخصي باعتباره أحد أهم وظائف التسويق في المنظمة. تبدأ هذه المادة باستعراض موجز لوظائف إدارة المبيعات ولمراحل العملية البيعية. ويعقب ذلك دراسة مفصلة لأساسيات أداء الوظائف الرئيسية لمدير المبيعات وهي: تنظيم إدارة المبيعات، توظيف وتطوير القوى البيعية، التخطيط للأنشطة البيعية والرقابة عليه</p>	
أهداف المقرر :	
<p>بنهاية المقرر سيكون الطالب قادراً على:</p> <ul style="list-style-type: none">- تخطيط وتنظيم القوى البيعية- توظيف وتطوير القوى البيعية- توجيه وتحفيز القوى البيعية- مراقبة ومتابعة القوى البيعية- تحليل المبيعات والتكاليف والأرباح- إدارة العلاقات بين المبيعات والإدارات الأخرى في المنشأة	
محتويات المقرر :	
<ol style="list-style-type: none">١. وظائف وأهمية إدارة المبيعات.٢. دور إدارة المبيعات ضمن النشاطات التسويقية والترويجية التي تقوم بها المنظمة.٣. مراحل العملية البيعية.٤. الاجتماعية والأخلاقية التي تحكم وظيفة البيع الشخصي وإدارة المبيعات من منظور إسلامي وفي المجتمع السعودي بصفة خاصة٥. توظيف وتطوير توجيه القوى٦. التخطيط الرقابة للقوى البيعية.	