|  |
| --- |
| **الكلية: الاقتصاد والعلوم الادارية**  |
| **القسم: التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي** | **البرنامج: البكالوريوس** |
| **العام الجامعي:** | **الفصل الدراسي:**  |

****

**خطــة المســاق الدراســي**

|  |
| --- |
| **أولاً: معلومات المساق** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***رقم المساق0405255*** | ***اسم المساق:البيع الشخصي*** | ***عدد الساعات:3*** |
| ***المتطلب السابق:* مبادئ تسويق** | ***رقم الشعبة:*** | ***موعد المحاضرة:*** |
| ***طبيعة المساق*** |  ***متطلب جامعة إجباري متطلب جامعة إختياري متطلب كلية إجباري***  ***متطلب تخصص إجباري متطلب تخصص إختياري مادة مساندة*** |
| ***نمط التعليم***  |  ***تعليم وجاهي (وجاهي كامل)*** ***تعليم مدمج (2 وجاهي+1 غير متزامن)***  ***تعليم الكتروني كامل عن بعد (2 متزامن+1 غير متزامن)*** |

|  |
| --- |
| **ثانياً : معلومات مدرس المساق** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***الاســـم:***  | ***الرتبة الاكاديمية:***  |
| ***رقم المكتب:***  | ***الهاتف الفرعي:*** | ***البريد الالكتروني:***  |
| ***الساعات المكتبية***  | ***الاحد الاثنين الثلاثاء الاربعاء الخميس*** |

|  |
| --- |
| **ثالثاً: الوصف المختصر للمساق** |

|  |
| --- |
| تعتبر عملية البيع الشخصي من العمليات الهامة في المجال التسويقي لمنظمات الأعمال والذي يلعب دور هام في تسهيل انسياب السلع والخدمات من مقدم الخدمة إلى متلقيها من خلال مندوبي البيع لزيادة الطلب عليها ولتحقيق الاتصال الفعال والسريع ما بين المنظمة والعملاء الحاليين والمرتقبين. وبسبب أهمية التطور الحاصل في وظيفة المبيعات،سوف نوضح موقع كلا من التسويق والبيع في الشركات ومدى العلاقة والترابط بينهما. |

|  |
| --- |
| **رابعاً: مصـادر التعلـم** |

|  |
| --- |
| ***الكتاب المقرر:* ادارة المبيعات والبيع الشخصي .** |
| ***المؤلف:* الدكتور محمد عبيدات والدكتور حداد شفيق .** |  ***الطبعة: 1 .*** |  ***السنة: 2008 .*** |
| ***مصادر إضافية******ومواقع الكترونية*** | * **التسويق الإلكتروني , الطبعه الثانيه , الدكتور يوسف ابو فارة , 2007 .**
 |
| ***طبيعة التدريس***  |  ***قاعة دراسية مختبر مشغل* MS Teams Moodle**  |

|  |
| --- |
| **خامساً: مخرجات التعلم للمساق** |
| ***الرقم*** | ***مخرجات التعلم للمساق*** | ***رمز مخرجات تعليم البرنامج المرتبط*** |
| المعرفةKnowledge |
| K1 | **توضيح للمفاهيم والمصطلحات .** | PK1 |
| K2 | **ترجمة الفكره** | PK2 |
| K3 | **التركيز على الاساليب العلمية الحديثه**  | PK3 |
| K4 | **توظيف المعرفه النظرية في التطبيق** | PK4 |
| K5 | **التركيز على ادامة العلاقات** | PK5 |
| المهاراتSkills |
| S1 | **تطبيق الماده** | PS1 |
| S2 | **حل المشكلات** | PS2 |
| S3 | **العمل على القيام بمسؤلية في العلاقات الشخصية** | PS3 |
| S4 | **الاستماع لوجهة نظر العملاء** | PS4 |
| S5 | **تشجيع العمل الجماعي** | PS5 |
| الكفاياتCompetences |
| C1 | **استخدام أساليب متطوره**  | PC1 |
| C2 | **استخدام أحدث المهارات التكنولوجية** | PC2 |
| C3 | **-استخدام الاساليب الحسابية والاحصائية**  | PC3 |
| C4 | **القدره على الابداع والابتكار**  | PC4 |
| C5 |  **العمل على التكيف مع البيئه الداخلية والخارجيه للمنظمه** | PC5 |

|  |
| --- |
| **سادساً: هيكل المساق** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **المرجع\*\*\*** | **طرق التعليم\*\*** | **اجراءات التعليم\*** | **المواضيع** | **نتاجات التعلم** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **المقدمة-طبيعة ودور البيع الشخصي** | **K1** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** |  **المقدمة-طبيعة ودور البيع الشخصي** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **المقدمة-طبيعة ودور البيع الشخصي** | **K3 K2** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص البيع الحديث** | **1C S2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص البيع الحديث** | **1D1C** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص البيع الحديث** | **1D1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مداخل البيع الشخصي** | **2D3D** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مداخل البيع الشخصي** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مداخل البيع الشخصي** | **3DE1E2** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **عوامل نجاح العملية البيعية** | **K1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **عوامل نجاح العملية البيعية** | **K3 S1** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **عوامل نجاح العملية البيعية** | **K3 K2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **الأدوار الرئيسية لمندوبي البيع** | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **الأدوار الرئيسية لمندوبي البيع** | **1D1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **الأدوار الرئيسية لمندوبي البيع** | **K1 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة**  | **وجاهي** | **الأدوار الرئيسية لمندوبي البيع** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص مندوب البيع الناجح** | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص مندوب البيع الناجح** | **3DE1E2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة**  | **وجاهي** | **خصائص مندوب البيع الناجح** | **2D3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مواجهة اعتراضات العملاء** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مواجهة اعتراضات العملاء** | **2D3D** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **مواجهة اعتراضات العملاء** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن** |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **العملية البيعية** | **2D3D** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي**  | **العملية البيعية** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن**  |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **العملية البيعية** | **2D3D** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي**  | **العملية البيعية** | **2D3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن**  |  |  |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي** | **اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم** | **K1** |
| **صفحات الكتاب**  | **محاضرة**  | **وجاهي**  | **اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل**  | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل**  | **غير متزامن**  |  |  |

\* اجراءات التعليم: (وجاهي، متزامن، غير متزامن).\*\*طرق التعليم: (محاضرة، فيديو،... الخ).\*\*\*المرجع: (صفحات الكتاب، محاضرة مسجلة، فيديو،... الخ).

|  |
| --- |
| **سابعا: طرق التقييم** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| مخرجات المادة التي يتم قياسها | تعليم وجاهي | تعليم مدمج | تعليم الكتروني كامل | الطرق |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الاول |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الثاني |
|  | 35 | 0 | 0 | الامتحان النصفي |
|  | 15 | 0 | 0 | المشاركة |
|  | 0 | 0 | 0 | اللقاءات غير المتزامنة |
|  | 50 | 0 | 0 | الامتحان النهائي |

|  |
| --- |
| **ثامناً: سياسات المساق** |

* الالتزام بالموعد المحدد للمحاضرة.
* الالتزام بالتفاعل والمشاركة.
* سيتم إعطاء المحاضرات التفاعلية عبر منصة (. (MS Teams
* سيتم إعطاء الواجبات والاختبارات عبر منصة (Moodle).
* الالتزام بمواعيد حل الوظائف والاختبارات عبر(Moodle).
* الالتزام بالمظهر المناسب أمام الكاميرا مع خلفية مناسبة.
* تطبق أنظمة الجامعة فيما يتعلق بالحضور والغياب عن المحاضرات والامتحانات.
* الأمانة الأكاديمية: الغش أوالانتحال الأدبي أمران غير مقبولين ويعاقب عليهما حسب أنظمة الجامعةوتعليماتها.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| التوقيع | التاريخ | الاسم | موافقة |
| توقيع الريس | 10/10/2022 | د.اياد خنفر  | رئيس القسم |
| C:\Users\6311\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\توقيع العميد.png | 10/10/2022 | أ.د. زكريا عزام  | عميد الكلية |