

2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب  
Education & Training Evaluation Commission



## توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس) —

اسم المقرر: مهارات البيع
رمز المقرر: APAM1506T
البرنامج: التسويق التطبيقي
القسم العلمي: دبلومات
الكلية: الكلية التطبيقية
المؤسسة: جامعة أم القرى
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 2025/1/8



### جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:.....3
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:.....4
- ج. موضوعات المقرر.....5
- د. أنشطة تقييم الطلبة.....Error! Bookmark not defined.
- هـ. مصادر التعلم والمرافق:.....6
- و. تقويم جودة المقرر:.....7
- ز. اعتماد التوصيف:.....7





## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### أ. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: ( ثلاث ساعات)

2. نوع المقرر

أ- ☐ متطلب جامعة ☐ متطلب كلية ☒ متطلب تخصص ☐ متطلب مسار ☐ أخرى

ب- ☒ إجباري ☐ اختياري

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الأول – المستوى الثاني)

4. الوصف العام للمقرر

- يسعى هذا المقرر الى تعريف الطلاب بالمهارات الأساسية والأدوات و العمليات الخاصة بالبيع الاحترافي

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

APAM1502T سلوك المستهلك

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- أعداد الطلاب ببعض المفاهيم والمهارات الخاصة بكيفية العمل في الشركات وتحقيق المبيعات و تحويل المنتجات والخدمات الى عائد مادي من خلال تلبية احتياجات ورغبات العملاء بعد تحديد الفئة المستهدفة وفهم المنافسين في عالم الأعمال اليوم
- تمكين الطلاب من فهم وتطبيق تقنيات البيع الحديثة لتحقيق نتائج إيجابية في المبيعات وتعزيز مهارات التواصل والأقناع.

## 2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	3	%100
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

## 3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	45	%100

## ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف الأسس والمفاهيم الخاصة بعملية البيع	1ع	المحاضرات الأسبوعية- المناقشة والحوار	الاختبارات النصفية والنهائية – المشاريع
1.2	يذكر خطوات البيع والتقنيات وأساليب البيع الحديثة	2ع	المحاضرات الأسبوعية- المناقشة والحوار	الاختبارات النصفية والنهائية – المشاريع
2.0	المهارات			
2.1	يطبق مهارات البيع وكيفية التعامل مع العملاء	1م	المحاضرات- التدريبات الأسبوعية	الاختبارات النصفية والنهائية – المشاريع- التدريبات الأسبوعية

الرمز	نواتج التعلم	رموز نواتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.2	يحلل المشكلات التي توجه موظفين المبيعات وطرق معالجتها	2م	المحاضرات-التدريبات الأسبوعية	الاختبارات النصفية والنهائية – المشاريع - التدريبات الأسبوعية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة مهنة والتعامل مع الآخرين	1ق	التعليم التعاوني – التعليم الذاتي	تقييم التدريبات الأسبوعية-المشاريع
3.2	يعمل الطالب ضمن فريق العمل لتحقيق أهداف البيع	2ق	التعليم التعاوني – التعليم الذاتي	تقييم التدريبات الأسبوعية-المشاريع

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في مهارات البيع	6
2	أساسيات المبيعات	3
3	الدوافع النفسية للعملاء	3
4	قوي البيع	3
5	تطوير الثقة بالنفس في المبيعات	3
6	خطوات واستراتيجيات عملية البيع	3
7	مهارات الأقتناع والتفاوض	3
8	أغلاق الصفقات بفعالية	3
9	إدارة الوقت والإنتاجية في المبيعات	3
10	قياس الأداء وخطط التطوير	3
11	أهمية بناء ولاء العملاء والتركيز على خدمة العملاء لتعزيز المبيعات	3
12	الابتكار في المبيعات – استخدام التكنولوجيا لتحسين المبيعات	3
13	كتابة التقرير وتقديم المشروع الخاص بعرض الطرق الصحيحة والمبتكرة لعملية البيع	6
المجموع		45

## د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	تدريبات اسبوعية	كل أسبوع	10%
2	المشاريع والعروض	12-11	30%
1	الاختبار النصفى	8	20%
2	الاختبار النهائى	16	40%

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	سيكولوجية البيع – للمؤلف براين ستايسي 2019
المراجع المساندة	المكتبة السعودية الرقمية عن طريق موقع جامعة ام القرى المواقع الالكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي التي تعرض اهم مشاريع المملكة الخاصة برؤية 2030 Google scholar
المصادر الإلكترونية	رابط المكتبة السعودية الرقمية <a href="http://sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx">sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx</a>
أخرى	

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات دراسية تتسع لحوالي 45 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)	أجهزة عرض و شبكة إنترنت و برمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

## و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الطلاب	فاعلية التدريس
تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل- نماذج من تقييم الطلاب و أعمالهم	أعضاء هيئة التدريس – منسق المقرر – مشرف البرنامج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	مصادر التعلم
نتائج الطلاب في الاختبارات الدورية والنهائية	منسق المقرر – مشرف البرنامج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
		أخرى

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

## ز. اعتماد التوصيف:

مجلس جامعة أم القرى	جهة الاعتماد
851141114462/190356	رقم الجلسة
1446/11/22	تاريخ الجلسة

