

إدارة المبيعات

Sales management

تهدف إلى تزويد الطالب بالمعرفة والمهارات اللازمة لإدارة عمليات المبيعات بفعالية، وفهم كيفية تحقيق الأهداف البيعية وزيادة الإيرادات. تركز هذه المادة على استراتيجيات التسويق والمبيعات، وتطوير المهارات اللازمة لبناء علاقات قوية مع العملاء.

توصيف المقرر

يغطي هذا المقرر المبادئ الأساسية لإدارة المبيعات، بما في ذلك تعريف إدارة المبيعات وأهدافها، ودور مندوبى المبيعات في تحقيق الأهداف البيعية. يتناول المقرر أيضًا استراتيجيات تطوير السوق، وأساليب التفاوض، وإدارة علاقات العملاء، وتحليل الأداء البيعى. كما يتضمن دراسة حالات عملية لتحسين الفهم والتطبيق.

أهداف المقرر

- تعريف الطالب بمفاهيم إدارة المبيعات وأهميتها في تحقيق أهداف المؤسسة.
- تزويد الطالب بالمعرفة حول استراتيجيات البيع وكيفية تطبيقها في مواقف مختلفة.
- تطوير مهارات التفاوض وبناء علاقات العملاء الفعالة.
- تعليم الطالب كيفية تحليل الأداء البيعى واستخدام النتائج لتحسين استراتيجيات المبيعات.

المخرجات المتوقعة

عند الانتهاء من هذا المقرر، سيكون الطالب قادرًا على:

- فهم المفاهيم الأساسية لإدارة المبيعات وتطبيقاتها في بيئات العمل المختلفة.
- تطوير استراتيجيات بيع فعالة تلبي احتياجات السوق والعملاء.
- التفاوض بشكل فعال وبناء علاقات مستدامة مع العملاء.
- تحليل الأداء البيعى واستخدام البيانات لتحسين استراتيجيات المبيعات ورفع كفاءة الفريق.