

إدارة المبيعات

Sales management

توصيف المقرر:

"إدارة المبيعات" هو مقرر يهدف إلى تعريف الطلاب بأسس ومهارات إدارة المبيعات وفنون البيع الحديثة. يتناول المقرر طبيعة وأهمية المبيعات كجزء أساسي من المزيج التسويقي، مع التركيز على تخطيط وتنفيذ الأنشطة البيعية، إدارة فريق المبيعات، واستراتيجيات تحقيق أهداف الإيرادات في الأسواق التنافسية.

أهداف المقرر:

1. تعريف الطلاب بالمفاهيم الأساسية لإدارة المبيعات ودورها في دعم استراتيجيات التسويق.
2. تطوير مهارات الطلاب في تحليل السوق وتحديد احتياجات العملاء.
3. تمكين الطلاب من إعداد وتنفيذ خطط مبيعات فعالة.
4. تعليم الطلاب أساليب إدارة فرق المبيعات وتحفيزهم لتحقيق الأداء الأمثل.
5. تعزيز قدرات الطلاب في التفاوض وبناء العلاقات مع العملاء.

المخرجات المتوقعة:

بنهاية هذا المقرر، من المتوقع أن يكون الطلاب قادرين على:

1. فهم المفاهيم الأساسية لإدارة المبيعات وتطبيقها في بيئة العمل.
2. تحليل السوق ووضع استراتيجيات مبيعات تستجيب لاحتياجات العملاء.
3. تصميم خطط مبيعات تستهدف زيادة الإيرادات وتعزيز رضا العملاء.
4. إدارة فرق المبيعات بفعالية باستخدام أساليب القيادة والتحفيز المناسبة.
5. تطبيق مهارات التفاوض والاتصال لبناء علاقات ناجحة مع العملاء.
6. تقييم الأداء البيعي ووضع توصيات لتحسينه بناءً على مؤشرات الأداء.