

إدارة المبيعات

SALES MANAGEMENT

وصف المقرر:

يركز هذا المقرر على المبادئ والأساليب الحديثة لإدارة أنشطة المبيعات بكفاءة وفعالية. يتناول تخطيط وتنظيم جهود البيع، وتوجيه وإدارة مندوبي المبيعات، وتحديد استراتيجيات البيع، وتحليل الأسواق، بالإضافة إلى استخدام تقنيات المتابعة والتقييم. كما يعالج العلاقة بين إدارة المبيعات والتسويق وأثرها في تحقيق أهداف المؤسسة.

أهداف المقرر:

- تعريف الطالب بمفهوم إدارة المبيعات ووظائفها الأساسية.
- تطوير المهارات الالزمة لإعداد وتنفيذ خطط البيع.
- تمكين الطالب من تحليل سلوك العملاء وتحديد احتياجات السوق.
- تدريب الطالب على تقييم أداء فرق البيع وتحفيزهم.
- التعرف على أدوات التكنولوجيا الحديثة في دعم إدارة المبيعات.

المخرجات المتوقعة:

- القدرة على تصميم وتنفيذ خطط مبيعات فعالة.
- فهم مراحل عملية البيع وأساليب التفاوض مع العملاء.
- تحليل الأسواق المستهدفة والتفاعل مع المتغيرات السوقية.
- استخدام البيانات في تقييم أداء فرق المبيعات.
- تطوير مهارات الاتصال والعرض والإقناع لتحقيق الأهداف البيعية.