

مهارات امتحان التطبيقي الشامل لتخصص التسويق والمبيعات

المهارات النظرية:

اسم المساق	المهارات المطلوبة
مبادئ التسويق	<p>التعريف ب:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. أنواع الأسواق وسلوكها الشرائي 2. تجزئه السوق والأسواق المستهدفة 3. المنتجات: تصنيفاتها وخصائصها 4. التسعير وسياساته
إدارة المبيعات والبيع الشخصي	<ol style="list-style-type: none"> 1. التعريف بوظيفة مندوب المبيعات الاساسية. 2. ذكر أهم مسؤولياته ووظائفه وايضاها. 3. خصائص المندوب الناجح. 4. أنواع العملاء وكيفية التعامل معهم. 5. فن التفاوض (الاتصال والتواصل الفعال) . 6. آليات البيع. 7. مراحل العملية البيعية. 8. متابعة ما بعد البيع.
الإعلان والترويج	<ol style="list-style-type: none"> 1. معرفة أنواع الترويج و خصائص كل نوع 2. الإعلان: الأنواع، الأهداف، والوظائف 3. ميزانية الإعلان وطرق تقدير مخصصات الإعلان 4. وسائل الإعلان و مميزاتها 5. تصميم الإعلان من حيث مراحل التخطيط والتنفيذ
سلوك المستهلك	<ol style="list-style-type: none"> 1. تعريف السلوك الإنساني و محدداته(التعليم، الدوافع والحاجات، الإدراك، الاتجاهات، تأثيرات الثقافة، الطبقة الاجتماعية، الجماعات المرجعية والأسرة). 2. ان يفهم ماهية سلوك المستهلك واهمية فهم السلوك الانساني في دراسة السلوك الشرائي. 3. التعريف بالنماذج السلوكية المختلفة المفسرة للسلوك الشرائي للوصول إلى استراتيجيات تسويقية ناجحة.

اسم المساق	المهارات المطلوبة
	<p>4. ان يذكر العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك النهائي.</p> <p>5. تعريف مراحل اتخاذ القرارات الشرائية للمستهلك النهائي.</p> <p>6. فهم سلوك المشتري في المنشآت و العوامل المؤثرة فيه.</p> <p>7. مراحل اتخاذ القرارات الشرائية للمشتري الصناعي.</p> <p>8. التعرف على قضايا معاصرة في سلوك المستهلك.</p> <p>9. القدرة على تطبيق المفاهيم السلوكية المختلفة على واقع المستهلك الفلسطيني من خلال حالات دراسية.</p>
مبادئ الإدارة	<p>1. تعريف مفهوم الإدارة ومدى الحاجة إليها.</p> <p>2. مجالات الإدارة وعلاقتها بالعلوم الأخرى.</p> <p>3. دراسة تطور الفكر الإداري والمدارس الإدارية</p> <p>عناصر العملية الإدارية الأساسية من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة</p>

المهارات العملية:

اسم المساق	المهارات المطلوبة
تطبيقات الحاسوب و ادارة علاقة العملاء	<p>1. البحث عن موردين عبر الانترنت من خلال أحد محركات البحث مثل Google</p> <p>2. إنشاء و التعامل مع البريد الالكتروني مثلا ال Yahoo, Gmail, Hotmail</p> <p>3. إنشاء صفحة فيسبوك تجارية</p> <p>4. الإعلان عبر الفيسبوك</p> <p>5. التعامل مع احد برامج إدارة العلاقة مع الزبائن مثل Bitrix و التي تحقق المهارات التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - إضافة معلومات عن زبائن حاليين و محتملين - إضافة معلومات عن شركات يتم التعامل معها - إضافة عقود مع شركات معينة

المهارات المطلوبة	اسم المساق
<p>أن يستطيع الطالب القيام بالتطبيق العملي للعمليات الإحصائية الأساسية باستخدام برنامج ال SPSS ويشمل ذلك :</p> <ul style="list-style-type: none">• ادخال البيانات و خاصة فيما ما يتعلق بالبحوث التطبيقية .• احتساب واشتقاق المقاييس الإحصائية الخاصة بالبيانات الإحصائية وتشمل (مقاييس النزعة المركزية، مقاييس التشتت، الانحدار، الجداول التكرارية و معامل الارتباط).	<p>مبادئ الاحصاء المحوسب-</p>

منسق التخصص

د.ديانا حسونة