

اسم المقرر	المبيعات في السياحة و الفنادق
رقم المقرر ورمزه	312 فصح
الوحدات الدراسية(النظري + العملي)	3 (0+3)
المستوى	المستوى الخامس
المتطلب السابق	--

تعريف الطالب بالمعارف والمفاهيم الأساسية المتعلقة بوظيفة إدارة المبيعات, وإدارة النشاط البيعي وقوة العمل البيعية وتنمية مهاراته لاستخدام الأساليب والأدوات اللازمة للتخطيط والرقابة على العملية البيعية وتنمية مهاراته المتعلقة باختيار و الإشراف وتعويض وتدريب فريق العمل البيعي

تعريف موجز بالمقرر

بعد إتمام المقرر يجب أن يكون الطالب قادر على:

أهداف المقرر

- فهم استعمال الإعلانات في السياحة

- أن يكون مدركا لنتائج العمل بالعلاقات العامة

- كيفية البقاء في بيئة تنافسية معقدة

- تطوير مستوى المعرفة والمهارات

مفردات المقرر

1. المبيعات والمنظمة التسويقية

2. تنظيم إدارة المبيعات

3. مديرو المبيعات والتسويق

4. البيع الشخصي

5. اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم

6. تنمية مهارات مندوبي البيع

7. تعويض مندوبي البيع ومكافأته

8. المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها

9. الميزانية التقديرية للمبيعات

10. تخطيط المناطق البيعية وتحديدها، وتخطيط الحصص البيعية وتحديدها

11. تقييم النشاط البيعي

12. تقييم أداء مندوبي البيع

13. إدارة إنتاجية المبيعات

وسائل التقويم

- الاختبارات الفصلية

- الواجبات والتطبيقات العملية

- تقديم العروض

- المحاضرات العلمية
- الواجبات و التطبيقات العملية
- تقديم العروض

أساليب تدريس المقرر

Doris Davidoff (2008): Sales and marketing for tourism. -
Prentice Hall, 2nd edition. ISBN- 978-0137865185.

الكتاب المقرر

Derek Taylor (2007): Hospitality sales and promotion. -
Butterworth-Heinemann, 1st edition. ISBN-978-
0750649865.

المراجع

David Bojanic (2007): Hospitality sales. Delmar Cengage -
Learning, 1st edition. ISBN-978-1401834784.

Doris Davidoff (2008): Sales and marketing for tourism. -
Prentice Hall, 2nd edition. ISBN- 978-0137865185.