

تسويق

مشكلات البيع (عملي)

٢٥٥ سوق



الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، محمد وعلى آله وصحبه، وبعد :

تسعى المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة في سوق العمل، ويأتي هذا الاهتمام نتيجة للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطن متكامل يعتمد ذاتياً على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قدماً في دفع عجلة التقدم التنموي: لتصل بعون الله تعالى لمصاف الدول المتقدمة صناعياً.

وقد خطت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي متطلباته، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع إعداد المعايير المهنية الوطنية الذي يمثل الركيزة الأساسية في بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير في بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمثل سوق العمل والمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان في النهاية بنظرة متكاملة لبرنامج تدريبي أكثر التصاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية في تحقيق متطلباته الأساسية.

وتتناول هذه الحقيبة التدريبية " مشكلات البيع (عملي) " لتدربي قسم " تسويق " للكلديات التقنية موضوعات حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص.

والإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج وهي تضع بين يديك هذه الحقيبة التدريبية تأمل من الله عز وجل أن تسهم بشكل مباشر في تأصيل المهارات الضرورية اللازمة، بأسلوب مبسط يخلو من التعقيد، وبالاستعانة بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتساب هذه المهارات.

والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه: إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

مشكلات البيع (عملي)

زيارة ميدانية

زيارة ميدانية

زيارة ميدانية

يقوم الطلاب بزيارة إحدى المنشآت الخاصة ، ومقابلة بعض الأفراد في جهاز البيع. يقوم الطلاب (على شكل مجموعات كل مجموعة تزور منشأة معينة) بالتعرف أثناء الزيارة على مايلي:

- ١- مفهوم جهاز البيع لمشكلات البيع.
- ٢- تصنيف مشكلات البيع المختلفة في المنشأة.
- ٣- الآلية أو الطريقة التي تتعامل بها المنشأة مع المشكلات البيعية.
- ٤- أهم المشكلات البيعية التي وقعت للمنشأة في السنة الأخيرة ؟ ماذا كانت مظاهر هذه المشكلات ؟ ماذا كانت أسبابها الحقيقية ؟

ولتسهيل المقابلة على جهاز البيع يمكن الاستعانة بالنموذج التالي :

أهم المشكلات البيعية التي واجهها جهاز البيع خلال السنة الماضية

نوع المشكلة	مظاهر المشكلة	الأسباب الحقيقية كما تعتقد
مشكلة بيعية مصدرها المنافسة		
مشكلة بيعية مصدرها رجال البيع		
مشكلة بيعية مصدرها السلعة		
مشكلة بيعية مصدرها سياسات التسعير		
مشكلة بيعية مصدرها سياسات التوزيع		
مشكلة بيعية مصدرها الوسطاء		
مشكلة بيعية مصدرها		

ورشة عمل

يقوم الطلاب بزيارة إحدى المنشآت ومقابلة رجال البيع فيها ، والحصول منهم على معلومات تتعلق بطبيعة عمل رجل البيع مثل

- ماهي إيجابيات وظيفة رجل البيع؟
- ماهي سلبياتها؟
- ماهي الضغوط التي يتعرض لها رجل البيع في عمله؟
- ماهو المصدر الحقيقي للضغوط؟ (الإدارة، العملاء، طبيعة و نفسية رجل البيع، طبيعة مهام الوظيفة، أو غيرها من المصادر)
- كيف يتصرف رجل البيع حين يتعرض لهذه الضغوط ؟ (يواجهها، يتهرب منها، يستسلم لها،)

يقوم الطالب (مجموعة الطلاب) بجمع المعلومات ومن ثم كتابة تقرير عنها يضمه ملاحظاته وآراءه الشخصية على ضوء مادرسه في المحاضرات.

يقوم الطلاب مع الأستاذ بعمل ورشة لمناقشة هذا الموضوع من واقع زيارات و تقارير الطلاب.

زيارة ميدانية

يقوم الطلاب بزيارة إحدى المنشآت الخاصة (كل طالب أو مجموعة من الطلاب تزور منشأة مختلفة) .

يقوم الطلاب بمقابلة رجال البيع و مسؤولي إدارة المبيعات أو التسويق للاطلاع على مايلي:

- نوع وطبيعة العمل.
- المهام الرئيسية لإدارة المبيعات وإدارة المبيعات.
- العوائق التي تعيق تنفيذ خطة المبيعات.
- ماهي العوائق (المشكلات) التي تنشأ من داخل المنشأة (مشكلات داخلية) ؟ ماهو مصدرها بالتحديد ؟
- ماهي العوائق (المشكلات) التي تنشأ من خارج المنشأة (مشكلات خارجية) ؟ ماهو مصدرها بالتحديد ؟
- ماهي طريقة التعامل مع هذه المشكلات ؟
- حصر عام للمشكلات الداخلية التي تعرض لها جهاز البيع في السنة الأخيرة.
- كيف تم التعامل مع كل مشكلة من هذه المشكلات ؟ بالتفصيل ان أمكن)

يقوم الطلاب بكتابة تقرير شامل عن الزيارة يبين فيه مايلي:

- جميع النقاط السابقة.
- تقييمه لطريقة تعامل الادارة معها.
- اقتراحاته.

ورشة عمل

- يتم في ورشة العمل مناقشة التقارير عن الزيارة السابقة.
- إجراء التعديلات اللازمة بناءً على المناقشة في ورشة العمل للزيارة السابقة.

مشروع عملي (مقترح)

في هذا المشروع يقترح الطالب (أو الأستاذ) مشكلة بيعية معينة " مفترضة ، أو واقعية من خلال الزيارات الميدانية ". ويقوم الطالب بالتعاون مع هذه المشكلة وفق المنهج العلمي لحل المشكلات البيعية. وذلك باتباع الخطوات التالية :

١- تعريف المشكلة.

٢- تحديد مظاهر المشكلة.

٣- تحديد الأسباب المحتملة.

٤- تحديد الحلول الممكنة.

٥- اختيار الحل الأنسب.

٦- تصميم خطة عمل لتنفيذ الحل.

- بعد الانتهاء من المشروع ، يقوم الطالب (أو المجموعة) بعرض المشروع أمام الطلاب في القاعة لمناقشته.

- يقوم الطالب بإجراء التعديلات التي تم الاتفاق عليها أثناء المناقشة ، ثم تسليم المشروع في شكله النهائي للأستاذ.

تقدر المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني الدعم

المالي المقدم من شركة بي آيه إي سيستمز (العمليات) المحدودة

GOTEVOT appreciates the financial support provided by BAE SYSTEMS

BAE SYSTEMS