

<b>Sales Management (2109212)</b>	<b>إدارة المبيعات 2109212</b> <b>المتطلب السابق مبادئ التسويق 2109101</b>
This module involves studying the role of the general sales manager, the functions of sales management within overall marketing strategy (planning, recruiting, training, directing and controlling, of sales management), and the development of analytical decision skills necessary to plan, manage, and control the sales force. (The prerequisites: Principles of Marketing, 2109101).	تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بالبيع وتطويره ومدى تأثيره بالتطوير في مفهوم التسويق والتأكيد على الطبيعة الاتصالية الاقناعية له . كما سيتم التطرق أيضاً إلى المهارات الأساسية اللازم توفرها في مندوب البيع الناجح ، بالإضافة إلى دراسة الوظائف الرئيسية المتعلقة بإدارة قوة رجال البيع من اختيار وتعيين وتدريب وإشراف ومكافأة وتعويض.