

Personal Selling (2109214)	2109214 البيع الشخصي المتطلب السابق مبادئ التسويق و ادارة المبيعات 21091012109212
<p>This course provides the fundamentals of selling skills, qualifications for effective selling as well as techniques for organizing, staffing, motivating and evaluating the sales force. Topics covered in this course will include principles in selling, sales presentations, the salesperson as a merchandiser, customer service, sales organizations and functions, forecasting, sales force selection and training. (The prerequisites: Principles of Marketing, 2109101 & Sales Management 2109212).</p>	<p>يقدم هذا المساق المهارات الأساسية في البيع والمهارات التي يتطلبها البيع الفعال لتلك الأساليب المتعلقة بتنظيم وتعيين طاقم من الموظفين وتحفيز وتقييم قوى البيع هذا وستشمل الموضوعات التي يغطيها هذا المساق مبادئ البيع وعروض البيع والأشخاص الذين يقومون بعملية البيع كالتاجر و عميل خدمات المشتركين كما ويشمل المنظمات التي تقوم بعملية البيع أو تنظيمات ووظائف البيع والتنبؤ بعواقبها والخيارات المطروحة لقوى البيع والتدريب المطروح ضمن هذا السياق</p>