

تم تحميل هذا الملف من موقع المناهج البحرينية



\* للحصول على أوراق عمل لجميع الصفوف وجميع المواد اضغط هنا

<https://almanahj.com/bh>

\* للحصول على أوراق عمل لجميع مواد الصف الثاني عشر اضغط هنا

<https://almanahj.com/bh/12>

\* للحصول على جميع أوراق الصف الثاني عشر في مادة متنوعة ولجميع الفصول, اضغط هنا

<https://almanahj.com/bh/12other>

\* للحصول على أوراق عمل لجميع مواد الصف الثاني عشر في مادة متنوعة الخاصة بـ الفصل الأول اضغط هنا

<https://almanahj.com/bh/12other1>

\* لتحميل كتب جميع المواد في جميع الفصول للـ الصف الثاني عشر اضغط هنا

<https://almanahj.com/bh/grade12>

\* لتحميل جميع ملفات المدرس أحمد السيد مجيد السيد علي اضغط هنا

[almanahjbhbot/me.t//:https](https://t.me/almanahjbhbot)

للتحدث إلى بوت على تلغرام: اضغط هنا

## الفصل الثالث

### المقومات الأساسية لنجاح رجل البيع

١ - عرف المصطلحات التالية:

المصطلح	التعريف
البحوث التسويقية	علم اجتماعي يبحث في دوافع الشراء لدى الأفراد على اختلاف مستوياتهم والوقوف على رغباتهم المختلفة والمتباينة في اقتناء السلع والمنتجات المعروضة.
الخصائص الجغرافية	المتتمثلة في العادات الشرائية والأنماط الاستهلاكية والرغبات والأذواق بين السكان في المناطق الجغرافية المختلفة باختلاف الظروف المناخية والتضاريس.
الخصائص الديمغرافية	تتمثل في تقسيم السكان من حيث الجنس، التعليم، الدخل... الخ وهي تحدد بوضوح حجم القوى الشرائية المستهدفة.
الخصائص الاجتماعية	المتتمثلة في مكانة الأسرة بالنسبة للأسرى الأخرى ومدى قبولها للسلع المختلفة.
الخصائص الاقتصادية	المتتمثلة في أوجه النشاط الاقتصادي زراعية، صناعة، صيد... الخ ومعدل الدخل بالنسبة للأفراد.
الخصائص الشخصية	تقسيم المشتريين إلى مجموعات حسب العوامل المتعلقة بالشخصية منها (حب الظهور، الانطواء، الاتجاهات، الانطباعات، العادات الشرائية... الخ).

٢ - ما هي المقومات الأساسية لنجاح رجل البيع؟

• تفهم رجل البيع لطبيعته وأهداف وظيفته.

• التزود بالمعلومات اللازمة لأداء العمل اليومي.

٣ - أكمل: كلما تفهم رجل البيع طبيعة عمله كلما كان:

• يتمكن من التصرف بيقظة وحذر من القناعة.

• يعمل على تطوير أساليبه البيعية.

• تقديم أفضل الخدمات للعملاء.

• الالتزام بالقيم والأخلاق دون تعرض العميل للغش التجاري.

٤ - ما هي المعلومات التي يجب أن تتوافر لرجل البيع لزيادة فاعلية عمله؟

• المعلومات الكافية عن المستهلكين.

• المعلومات الكافية عن جهة عمله.

• المعلومات الكافية عن منافذ التوزيع.

• المعلومات الكافية عن السلعة.

## إعداد وطباعة: السيد احمد السيد مجيد السيد علي مقرر: فن البيع (بيع ٣١١)

٥ - ما هي المعلومات التي يجب أن يعرفها رجل البيع عن المستهلكين والعملاء.

- طبيعتهم.
- خصائصهم.
- دوافعهم.
- عاداتهم الشرائية.

٦ - ما هي المصادر التي يرجع إليها رجل البيع لجمع المعلومات؟

- قوائم العملاء بالشركة.
- إدارات الشركة الأخرى.
- المعارض والمؤتمرات.
- رسائل العملاء.
- البريد.
- الهاتف.

٧ - علل: من مهمات رجل البيع التعرف على المنشأة التي يعمل بها عن كثب.

لمعرفة ظروف المنشأة ومركزها المالي وإمكانياتها وحجمها بالنسبة للمنافسين حتى يكتسب المعلومات والبيانات التي تمكنه من التصرف من موقع قوة.

٨ - ما هي المصادر الأخرى التي من خلالها يمكن لرجل البيع التزود بالمعلومات والبيانات ذات صلة بالسلع المعروضة والمنافسة؟

- الخبرات الشخصية.
- الجرائد والمجلات المتخصصة (التجارية).
- القراءة المستمرة.
- استشارة المختصين.
- محاورة رجال البيع.
- الاستفادة من المؤتمرات والخبرات الصناعية.
- البحوث والدراسات التسويقية.
- دراسة الإعلانات.

٩ - ما هو دور المصادر التالية في تزويد رجل البيع بالمعلومات؟

• الخبرات الشخصية: التعرف على السلعة واكتشاف مميزاتاها وعيوبها حتى تكسب رجل البيع القدرة على إقناع الآخرين، وكذلك الخبرة الشخصية تزود البائع بمعلومات قد لا تتوفر على بطاقة بينا المنتج حتى يوفر على عليه عناء البحث عن معلومات تشغله وتوفر الوقت.

• القراءة المستمرة: لأنها تخدم رجل البيع في الحصول على البيانات والمعلومات التي تمكنه من تطوير الخدمات التي يقدمها للعميل أو التعرف على رغباته التي ينقلها إلى المنتج.

• الجرائد والمجلات: تمكن رجل البيع من الإطلاع ما هو جديد في عالم التجارة.

• استشارة المختصين: للارتقاء بالأساليب البيعية أو وسائل الإعلان وللحصول على البيانات والمعلومات ذات الصلة بكيفية الإنتاج ومميزاته، وحتى تكون المعلومات ذات مرجعية ويمكن الاعتماد عليها.

• محاورة رجال البيع: للتعرف على أساليب الترويج المتبعة والمبنية على المعرفة التامة بالسلعة وتحديد إيجابيات وسلبيات السلعة من خلال الحوار والنقاش.

• دراسة الإعلانات: حتى يكتسب رجل البيع معلومات عن المنتج المعلن عنه ولاكتساب القدرة على محاكاة المستهلك بنفس أسلوب الإعلان وقدرته على الإقناع.

• الاستفادة من المؤتمرات والخبرات الصناعية: يمد رجل البيع بالكثير من المعلومات والبيانات عن السلعة بدءاً من عملية الإنتاج وانتهاءً بتسليم السلعة للمستهلك.

• البحوث التسويقية: تدرس السوق دراسة وافية لنجاح رجال البيع في مهماتهم التسويقية.