

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 الأول

### فن البيع

١ - أكتب التعريف المناسب لكل مما يأتي:

المصطلح	التعريف
فن البيع	§ القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها. § فن إقناع الناس بشراء بضائع تكون موضع الرضا الدائم باستخدام وسائل تتطلب أقل وقت وجهد. § الفن الذي يمارسه البائع لتحقيق عمليات تبادل اقتصادي. § العلم الذي يثير به في ذهن عميلك رغبة لا يشبعها إلا حصوله على بضاعتك.
العلم	معرفة مرتبة منظمة ( مبنية على قواعد وأسس ونظريات ).
الفن	معرفة أكسبتها المهارة كفاءة.
طلب الاستخدام	الخطاب الذي يرسله شخص يرغب في الالتحاق بعمل رجل البيع.
السيرة الذاتية	بيان يرفق بطلب الوظيفة للشخص يبين به سجله الدراسي ومؤهلاته وخبراته الوظيفية وأنشطته الاجتماعية السابقة واللاحقة.
البائع	هو الذي يتخذ من عمله مهنة بمعرفة ثلاثة عناصر أساسية هي الشخصية والسلعة والعمل.
المقابلة	يشكل اللقاء الأول الفعلي بين رجل البيع وعميله المرتقب.

٢ - علل لكل مما يأتي:

- لماذا ندرس فن البيع؟  
ذلك لأن فن البيع في جوهره دراسة للناس وكيفية التعامل معهم.
- كل عمل إنما هو بيع.  
أي أن كل جهد يبذله أي شخص في أية مؤسسة إنما هو موجه في الواقع إلى بيع منتجاتها سواء أكانت سلعاً أم خدمات .
- يدرس الفرد فن البيع لكي يكون ناجحاً في حياته الشخصية والعملية.  
لأن الفرد إذا تعلم مهارات البيع وجد الحياة أمتع.
- كل موظف بائع.  
لأن كم من شاب لا تخطر له فكرة الاشتغال بالبيع ويلتحق بالعمل في غير إدارات المبيعات فإذا به يكتشف أن المنتظر منه أن يبيع.
- يمكن تعليم وتعلم فن البيع.  
لأن فن البيع علم له مبادئ وأسس يمكن تعلمها كالطبخ والزراعة.

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

- استبعاد إغراء الآخرين من قبل رجل البيع لشراء ما يريد بيعه، كتعريف لفن البيع. لأنه يغفل الاعتبارات الأخلاقية.
- لم تعد مقولة " إن البائع يولد ولا يصنع " مقبولة في هذا الوقت. لأن الفرد صاحب المواهب الطبيعية العادية يستطيع أن يجعل من نفسه بائعاً قديراً طالما كان مستعداً لبذل الجهد المطلوب.
- تقوم الكثير من الشركات بعملية تصفية للمتقدمين. لاختيار أحسنهم خاصة إذا كانت الشركة مرموقة فإن صاحب العمل سيكون أكثر دقة في اختيار المتقدم.
- اتفاق رجل البيع على موعد لمقابلة عمليه.
- حتى يعلم العميل مقدما معلومات عن الشركة ومنتجاتها وتاريخها، ولكسب الثقة بالنفس وإظهار النشاط والاستعداد للعمل الجماعي.

٣ - هل البيع علم ؟ أم فن ؟ أم مهنة ؟

البيع علم وفن ومهنة، لأن العلم معرفة مرتبة منظمة، وفن لأن هو معرفة مكتسبة من المهارة كفاءة، ومهنة لأن يستطيع لكل الناس أن يمارسها.

٤ - ما الفرق بين صاحب الحرفة وصاحب المهنة.

صاحب المهنة	صاحب الحرفة
يمارسون فناً هو المهارة التي يضعونها ي خدمة الجمهور لقاء مكافأة مجزية أو غير مجزية لكن فنهم غاية في ذاته.	صاحب الحرفة يؤدي عمله مستهدفاً لكسب المادي صراحة.

٥ - ما هي العناصر الأساسية التي تجعل البائع يتخذ من عمله مهنة؟

- الشخصية.
- السلعة.
- العميل.
- ٦ - من أين تستطيع أن تبحث على وظيفة في مجال البيع؟
- الجرائد والمجلات.
- الإنترنت.
- أماكن العمل.
- ٧ - أذكر أهم خطوات البحث عن وظيفة في مجال البيع.
- دراسة الشركات والمصانع التي تعمل في البلد واختيار الأفضل.
- تجربة العمل في مجال البيع.
- قراءة الإعلانات في الجرائد والمجلات.
- الاتصال ببعض الشركات عن طريق الهاتف أو إرسال خطاب شخصي.
- الإطلاع على توصيف وظيفة رجل البيع.
- التدريب على إعداد طلب استخدام والسيرة الذاتية.

٨ - ما هي البيانات التي لا بد أن يتضمنها خطاب طلب الاستخدام؟

- مقدمة عن الشخص موجزة.
- أن يكون مستوفي للنواحي الشكلية والفنية.
- بيانات مفصلة عن الخلفية الدراسية والخبرة.

٩ - أذكر شروط إعداد طلب الاستخدام.

- يطبع بعناية على الحاسب الآلي خاليا من الأخطاء الفنية واللغوية.
- يعرض بصدق طلب البيانات الهامة الشخصية والتعليمية والخبرة.
- يوضح في الخطاب سبب الرغبة في الالتحاق بالشركة.
- طلب موعد للمقابلة الشخصية.

١٠ - قارن بين طلب الاستخدام والسيرة الذاتية:

وجه المقارنة	طلب الاستخدام	السيرة الذاتية
طبيعته	يتضمن مقدمة عن الشخص موجزة يتبعها بيانات مفصلة عن الخلفية الدراسية والخبرة.	يتضمن الخلفية الدراسية والخبرة ومن الأفضل أن تكون هذه البيانات في ورقة منفصلة.