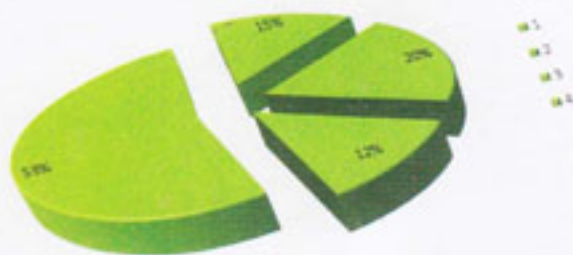


إدارة المبيعات

المنهجية والتطبيق



100.57	30.35	37.29	0.52	0.2	38.46	7.13	1.94	69.93
8.79	30.35	37.29	1.93	1.4	72.54	7.13	1.94	27.18
71.73	26	36.2	1.94	1.52	78.35	37.03	19.49	16.93
25.05	26	36.2	2.02	1.75	86.63	37.03	19.49	66.67
169.88	284.56	55.7	6.2	3.97	64.03	52.37	8.81	85.64
16.74	9.33	31.85	6.82	3.97	64.03	16.76	1.19	1.06
3.8	86.89	6.82	20.27	38.89	38.67	0.2	38.46	69.78
69.94	127.51	4.42	38.4	1.95	51.45	1.4	72.54	14.8
57.35	1.2	4.42	38.4	25.9	36.11	1.52	78.35	48.35
48.4	0.84	4.42	-8.63	11.04	44.07	1.75	86.63	48.35
8.95	58.68	-1.92	-15.28	45.22	26.62	3.97	64.03	3.47
43.91	0.11	-1.92		1.17	6.99		64.03	

للنشر والتوزيع

الوراق

www.alwaraq-pub.com

باسم محمد الحميري

المحتويات

الصفحة	الموضوع
9	مقدمة.....
13	الفصل الأول :مدخل الى المبيعات.....
15	المفهوم والوظائف.....
18	المفهوم الحديث للتسويق.....
24	المبيعات وانشطة التسويق.....
41	نطاق وظائف المبيعات وعلاقته بحجم المنشأة.....
45	الفصل الثاني :ادارة وتنظيم المبيعات.....
47	مفهوم ووظائف ادارة المبيعات.....
51	الوظائف الادارية لمدير المبيعات.....
53	تنظيم المبيعات.....
67	الفصل الثالث :التنبؤ بالمبيعات.....
69	تقدير الطلب.....
71	التنبؤ بالمبيعات.....
76	العوامل المؤثرة على التنبؤ بالمبيعات.....
78	الطرق المستخدمة في التنبؤ بالمبيعات.....

87الفصل الرابع :تخطيط المبيعات
89مدخل عام الى التخطيط
90التخطيط الاستراتيجي للمبيعات
94مباديء التخطيط
96العملية التخطيطية للمبيعات
104من يقوم باعداد خطة المبيعات
110موازنة المبيعات
115الفصل الخامس :منافذ التوزيع
117مفهوم وأهمية التوزيع
120منافذ التوزيع
128اختيار منافذ التوزيع
136التوزيع المادي
145الفصل السادس :تهيئة وإعداد البائعين
148	اتجاهات حديثة في المبيعات
152	إنتقاء واختيار البائعين
159	تدريب وتطوير البائعين

172توزيع البائعين على مناطق البيع
175الفصل السابع: تحفيز البائعين
177دوافع العمل
185الحوافز المادية في التطبيق
189الحوافز المعنوية في التطبيق
195الفصل الثامن: تقييم المبيعات واداء العاملين
197مفهوم وأهمية الرقابة على المبيعات
201تقارير الرقابة على المبيعات
207تحليل المبيعات
213الرقابة على كلف المبيعات
214تقييم أداء البائعين
221المراجع الانجليزية
224المراجع العربية