

## بنام خدا

### « فرم طرح درس »

**دانشکده:** مدیریت **رشته:** مدیریت بازرگانی **گرایش:** بازرگانی داخلی **مقطع:** کارشناسی ارشد  
**نام درس:** مدیریت فروش و تحویل **تعداد واحد نظری:** ۲ **تعداد واحد عملی:** ..... **عنوان درس پیشنهادی:** .....  
**نام مدرس:** دکتر نادر محقق **تمام وقت**  **نیمه وقت**  **مدعو**  **محل برگزاری:** کلاس  آزمایشگاه

**هدف کلی درس:** واکاوی عمیق فروش و مدیریت فروش، آگاهی از شیوه های افزایش اثربخشی، تعادل بین وجود اجرایی و نظری فروش

رئوس مطالب	
هفته اول	تغییرات شکل گرفته در دنیای فروش
هفته دوم	مروری بر وظیفه فروش شخصی
هفته سوم	مبانی ارتباط و مذاکرات (۱)
هفته چهارم	مبانی ارتباط و مذاکرات (۲)
هفته پنجم	استراتژی های سازمان و نقش فروش در آنها
هفته ششم	ساختار سازمانی اداره فروش و به کارگیری فروشندگان
هفته هفتم	پیشبینی فروش
هفته هشتم	پیدا کردن کاندیدای مناسب برای شغل فروشندگان
هفته نهم	مدیریت توسعه و آموزش فروشندگان
هفته دهم	رهبری فروشندگان و مدیریت و نظارت بر کار آنها (۱)
هفته یازدهم	رهبری فروشندگان و مدیریت و نظارت بر کار آنها (۲)
هفته دوازدهم	مدیریت ایجاد انگیزه در فروشندگان
هفته سیزدهم	طراحی نظام حقوق و دستمزد فروشندگان
هفته چهاردهم	ارزیابی عملکرد اداره فروش
هفته پانزدهم	ارزیابی عملکرد فروشندگان
هفته شانزدهم	مروری بر بازاریابی و فروش از دیدگاه اسلام

**توجه:** در صورت تغییر مباحث و نحوه تدریس درس در هر نیمسال لازم است فرم مربوطه مجدداً توسط استاد محترم تکمیل و جهت به روز رسانی در اختیار آموزش دانشکده و سایت واحد قرار گیرد.

**نحوه ارزشیابی فعالیت دانشجویی در طی دوره:**

**منابع مطالعاتی:**

۱- مدیریت فروش و فروش حضوری با نگرش بازار ایران، پرویز درگی

۲- T.N. Ingram, R.W. La Forge, Sales Management, Analysis and Decision Making