



وزارة التعليم  
Ministry of Education

رؤية  
VISION  
2030  
المملكة العربية السعودية  
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

المملكة العربية السعودية  
وزارة التعليم  
إدارة التعليم بـ.....

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

توضيح مادة

**المهارات الإدارية**

الصف الثالث الثانوي

التحضير بطريقة استراتيجيات اليزر



إسم المعلمة:

الفصل الدراسي الثاني ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ

## توزيع منهج مادة العلوم الإدارية (الصف الثالث الثانوي)

ملاحظات	الدروس	التاريخ		الأسبوع
		إلى	من	
	مفهوم البيع والشراء / أهمية البيع والشراء / آداب البيع والشراء	الخميس ١٤٤٠/٥/٤	الأحد ١٤٤٠/٤/٣٠	١
	حماية المستهلك / تركيز مهاري (١) / تركيز مهاري (٢)	الخميس ١٤٤٠/٥/١١	الأحد ١٤٤٠/٥/٧	٢
	تركيز مهاري (٣) / تقويم الوحدة / إدراك الحاجات	الخميس ١٤٤٠/٥/١٨	الأحد ١٤٤٠/٥/١٤	٣
	العوامل المؤثرة في الشراء / البحث عن المعلومات	الخميس ١٤٤٠/٥/٢٥	الأحد ١٤٤٠/٥/٢١	٤
	تقييم البدائل / اتخاذ قرار الشراء / تركيز مهاري (١)	الخميس ١٤٤٠/٦/٢	الأحد ١٤٤٠/٥/٢٨	٥
	تركيز مهاري (٢) / تقويم الوحدة / سلوك المستهلك	الخميس ١٤٤٠/٦/٩	الأحد ١٤٤٠/٦/٥	٦
	الاستهلاك وسلوك ما بعد الاستهلاك / سلوكيات سلبية في الشراء والاستهلاك	الخميس ١٤٤٠/٦/١٦	الأحد ١٤٤٠/٦/١٢	٧
	ثقافة الادخار / تركيز مهاري (١)، تركيز مهاري (٢) / تقويم الوحدة	الخميس ١٤٤٠/٦/٢٣	الأحد ١٤٤٠/٦/١٩	٨
	صفات البائع الناجح / مهارات البائع الناجح / البيع داخل المتاجر	الخميس ١٤٤٠/٦/٣٠	الأحد ١٤٤٠/٦/٢٦	٩
	البيع عن طريق مندوبي المبيعات / البيع عبر الإنترنت	الخميس ١٤٤٠/٧/٧	الأحد ١٤٤٠/٧/٣	١٠
	تركيز مهاري (١) / تركيز مهاري (٢) / تقويم الوحدة / البحث عن العملاء المرتقبين	الخميس ١٤٤٠/٧/١٤	الأحد ١٤٤٠/٧/١٠	١١
	الإعداد للمقابلة البيعية / المقابلة البيعية / الرد على استفسارات واعتراضات العملاء / إنهاء صفقة البيع (إغلاق البيع)	الخميس ١٤٤٠/٧/٢١	الأحد ١٤٤٠/٧/١٧	١٢
	متابعة العميل وخدمة ما بعد البيع / تركيز مهاري (١) / تركيز مهاري (٢) / تقويم الوحدة / المشروع الأول: ثقافتك ووعيك الاستهلاكي	الخميس ١٤٤٠/٧/٢٨	الأحد ١٤٤٠/٧/٢٤	١٣
	المشروع الثاني: دليل المستهلك الرشيد / المشروع الثالث: مهارات الشراء / المشروع الرابع: حملة لا تسرف / المشروع الخامس: مهارات الشراء عبر الإنترنت / المشروع السادس: مهارات للبيع	الخميس ١٤٤٠/٨/٦	الأحد ١٤٤٠/٨/٢	١٤
	اختبارات الفصل الدراسي الثاني	الخميس ١٤٤٠/٨/١٣	الأحد ١٤٤٠/٨/٩	١٥
	بداية الإجازة	الخميس ١٤٤٠/٨/٢٧	الأحد ١٤٤٠/٨/١٦	١٧+١٦



## أهداف النظام الفصلي

- ١- متابعة تحقق الولاء لله وحده وجعل كافة الأعمال خالصة لوجهه ومستقيمة على شرعه.
- ٢- دعم العقيدة الإسلامية التي تستقيم بها نظرة المتعلم إلى الكون والإنسان والحياة وتزويده بالمفاهيم الأساسية التي تجعله معترفاً بدينه قادراً على الدعوة إليه والدفاع عنه.
- ٣- تمكين الانتماء الحي لأمة الإسلام الحاملة لراية التوحيد.
- ٤- تحقيق الوفاء للوطن الإسلامي العام والوطن الخاص المملكة العربية السعودية.
- ٥- تعهد قدرات المتعلم واستعداداته وتوجيهها لما يحقق أهداف التربية الإسلامية.
- ٦- تنمية التفكير العلمي لدى المتعلم وتعميق روح البحث والتدريب والتتبع المنهجي واستخدام المراجع وتعود طرق الدراسة السليمة.
- ٧- إعداد المتعلم القادر لمواصلة الدراسة بمستوياتها المختلفة في مختلف التخصصات.
- ٨- تهيئة سائر المتعلمين للعمل في ميادين الحياة بمستوى لائق.
- ٩- تخريج عدداً من المؤهلين مسلكياً وفنياً لسد حاجة البلاد.
- ١٠- تحقيق الوعي الأسري لبناء أسرة إسلامية سليمة.
- ١١- رعاية المتعلمين على أساس الإسلام وعلاج مشكلاتهم الفكرية والانفعالية ومساعدتهم على اجتياز هذه المرحلة من حياتهم بنجاح وسلام.
- ١٢- إكسابهم مهارة المطالعة النافعة والرغبة من الازدياد من العلم النافع والعمل الصالح واستغلال أوقات الفراغ على وجه مفيد تزدهر به شخصية الفرد وأحوال المجتمع.
- ١٣- تكوين الوعي الإيجابي الذي يواجه به المتعلم الأفكار الهدامة والاتجاهات المضللة.

# أهداف تدريس مواد العلوم والمهارات الإدارية

## الهدف العام

تزويد المتعلم بالمعرفة والمهارات الإدارية الضرورية التي تمكنه من ممارسة العمل الإداري والإشراف في المؤسسات المختلفة بكفاءة وفعالية وإعداد كفاءات وطنية وكوادر بشرية قادرة على التواصل في التخصص الدراسي أو العمل في المجال الإداري لاستكمال احتياجات المجتمع السعودي من هذه الكفاءات.

## الأهداف الثانوية

١. التعرف على مفهوم الإدارة.
٢. التمييز بين مفهوم الإدارية كممارسة ومفهومها كعلم.
٣. التعرف على مكونات العملية الإدارية.
٤. القدرة على تعريف كل مكون من مكونات العملية الإدارية.
٥. القدرة على تطبيق الخطوات العلمية لحل المشكلات.
٦. القدرة على تطبيق خطوات صنع القرار.
٧. اكتساب مهارة التخطيط.
٨. اكتساب مهارة إدارة الاتصالات.
٩. اكتساب المهارات الأولية للشراء.
١٠. اكتساب المهارة الأولية في الشراء عن طريق الإنترنت.
١١. اكتساب المهارات الأولية للتسويق.
١٢. اكتساب المهارة الأولية في التسويق عن طريق الإنترنت.

موضوع الدرس	مفهوم البيع والشراء	المادة	المهارات الإدارية ٤ المستوى السادس	التاريخ
المجموعة	المكتسبات والمفردات الجديدة			الحصة الفصل
تقنيات التعلم والوسائل	○ أجهزة عرض ○ مراجع ودوريات ○ جهاز تسجيل ○ نماذج وعينات ○ أخرى .....	○ مجسمات ○ صور	○ لوحات ورسومات ○ فيلم تعليمي	
التمهيد	وضحي أهمية البيع والشراء.			
الأهداف السلوكية	المحتوى وفرض الدرس	الأنشطة	استراتيجيات التعليم البديلة	تقييم الهدف
أن تعرف الطالبة مفهوم البيع والشراء.	مفهوم البيع والشراء: هناك تعريفات عديدة لمفهوم البيع منها: - هو عملية اتصال بين كل من البائع والمشتري تعرف إلى تحقيق الرضا للمشتري والربح للبائع. - قيام البائع ببيع منتج قد يكون سلعة أو خدمة أو معلومة للمشتري. - صفقة يتم بموجبها تبادل الشيء بالشيء أو بما يساوي قيمته. الفرق بين السلعة والخدمة: تنقسم الحاجات التي يمكن الحصول عليها من خلال عملية البيع والشراء إلى: " السلعة " م تج مادي ملموس. " الخدمة " منتج غير ملموس.	<b>نشاط (١) ص ١٣</b> مثلي لبعض الاحتياجات والمستلزمات الحياتية التي يمكن الحصول عليها من خلال عملية البيع والشراء.	○ حل المشكلات ○ الاكتشاف والاستقصاء	عرفي مفهوم البيع والشراء.
أن تقارن الطالبة بين السلعة والخدمة.		<b>نشاط (٢) ص ١٣</b> هاتي بعض الأمثلة للمنتجات التي يمكن أن تمزج بين السلعة والخدمة في آن واحد.	○ الصف الذهني ○ الخرائط الذهنية ○ التعلم الذاتي	قارني بين السلعة والخدمة.
أن توضح الطالبة المراد بالتسويق.	مفهوم التسويق: يمكن تعريف التسويق على أنه: - نظام متكامل يتضمن مجموعة من الأنشطة المتعلقة بتخطيط وتسعير مجموعة من الأنشطة الهادفة للتعرف على الاحتياجات البشرية والاجتماعية وإشباعها بشكل مربح. الفرق بين البيع والتسويق: يجب عدم الخلط بين مفهوم البيع ومفهوم التسويق، ويمكن توضيح أهم الفروق بينهما في الآتي: ١. البيع هو أحد الوظائف الفرعية لوظيفة التسويق. ٢. البيع يركز على المنتج، بينما التسويق يركز على حاجان ورغبات المستهلكين. ٣. النشاط التسويقي يبدأ قبل عملية الإنتاج، بينما دور النشاط البيعي يبدأ بعد الإنتاج.	<b>نشاط (٣) ص ١٤</b> ابحثي في مصادر التعلم عن علاقة البيع بالتسويق، واكتبي ملخصاً عنها ثم قدميه لمعلمتك تمهيداً لعرضه على زملائك.	○ التعلم التعاوني ○ أخرى .....	وضحي المراد بالتسويق.
أن تبين الطالبة نتائج وأهداف نشاط البيع الربحية.				ميزي بين البيع والتسويق.
أدوات التقييم	○ الاختبارات الشفهية ○ الاختبارات التحريرية ○ الملاحظة	○ المناقشة ○ التدريبات	○ الواجبات المنزلية ○ الأنشطة	○ أخرى ....
التقييم الختامي	متابعة حل أنشطة الكتاب.	الواجب المنزلي	حل أسئلة الكتاب.	

اسم المعلمة/.....

الأخوة المعلمين و المعلمات

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

يسر مؤسسة التحاضير الحديثة

[www.mta.sa](http://www.mta.sa)

أن تقدم كل ما يخص تحاضير ثالث ثانوي فصلي المستوى السادس

-أنواع التحاضير-

استراتيجيات التعلم الحديثة - خماسي بالإستراتيجيات -تعلم نشط -وحدات مشروع الملك عبدالله -ثلاثي "خطوات أربع"

-المرفقات-

عروض بور بوينت لجميع دروس المادة

+

أوراق عمل خاصة بالمادة لجميع الدروس

+

دليل المعلم

+

الكتاب الإلكتروني

+

حل أسئلة الكتاب

+

خرائط ومفاهيم

+

شرح متميز بالفيديو لجميع دروس المنهج

التوصيل للرياض والخرج مجاناً

التوصيل لباقي مدن المملكة عبر الفيدكس ( المستعجل ٢٤ ساعة )

لحجز طلبكم وتسجيل معلومات الإستلام:

للطلب من داخل المملكة يمكنك الإتصال على رقم:

0505107025

0551092444

0555107025

0557977722

ويمكنكم كذلك تسجيل الطلب

إلكترونياً عن طريق الرابط

[www.mta.sa/c](http://www.mta.sa/c)

كذلك يمكننا التوصيل عن الايميل او الفدكس لجميع مدن المملكة

حسب طلبكم ( سي دي \_ طباعة ملونة \_ طباعة عادية )

ايميل المبيعات



[T@mta.sa](mailto:T@mta.sa)

سعر المادة على سي دي 20 ريال

سعر المادة عن طريق الايميل 20 ريال

سعر المادة مع السي دي طباعة عادية 50 ريال

سعر المادة مع السي دي طباعة ملونة 100 ريال

لمن هم خارج مدينة الرياض يضاف قيمة الارسالية ٥٠ ريال للفيدكس المستعجل

وهنا أرقام حسابات المؤسسة للمعلمين

حسابات بنوك بإسم : مؤسسة التحاضير الحديثة

233608010954856 / بنك الراجحي

SA5780000233608010954856 / آي بان الراجحي

27949172000110 / البنك الأهلي

SA0610000027949172000110 / آي بان الأهلي

حسابات بنوك بإسم: سعد عبدالرحمن العتيبي

8001852539 / سامبا

2052558759940 / الرياض

اي بان الرياض / SA352000002052558759940

بنك البلاد / 900127883010006

اي بان بنك البلاد / SA4715000900127883010006

البنك السعودي للإستثمار / 0101001926001

الجزيرة / 030680161166001

اي بان بنك الجزيرة / SA6760100030680161166001

---

حسابات بنوك باسم : مؤسسة اوامر الشبكة

=====

حساب الانماء / 68201042364000

اي بان الانماء / Sa3505000068201042364000

---

للأخوة أصحاب المكتبات الراغبين في أن يكونوا وكلاء لتحاضير فواز الحربي في مدنهم الاتصال بجوال المدير

0554466161