



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

نهضير مادة
المهارات الإدارية
الصف الثالث الثانوي
التحضير بالطريقة البنائية



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 معتزلاً 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 الازدیاد 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.

توقيع مدير المدرسة\

.....

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 الإدارة 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.

المادة	المهارات الإدارية (٤)	الدرس	١	الموضوع	مفهوم البيع والشراء					
التهئية	لماذا يبيع الناس ويشتررون؟			المكتسبات	مفهوم البيع والشراء – الفرق بين السلعة والخدمة – التسويق – الفرق بين البيع والتسويق					
الوسائل المساعدة	الكتاب + اللوحات الورقية + السبورة + البروجكتور			الطريقة	إقائية + حوارية + استجوابية + استنتاجية					
الحصة – الفصل				التاريخ						
الأهداف السلوكية	المحتوى وعرض الدرس	الإجراءات و أنشطة التعلم	التقويم							
أن تشرح الطالبة مفهوم البيع والشراء.	<p>مفهوم البيع والشراء: هناك تعريفات عديدة لمفهوم البيع منها:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>ويعد كل من البيع والشراء عمليتين متلازمتين فيما بينهما، وهي من أقدم أشكال العلاقات الاقتصادية في تاريخ الإنسانية، ويحصل الأفراد والجماعات عن طريق عملية البيع والشراء على ما يحتاجونه من طعام وكساء وغيرها من المستلزمات الحياتية الأخرى في صورة: سلع وخدمات.</p> <p>الفرق بين السلعة والخدمة: تنقسم الحاجات التي يمكن الحصول عليها من خلال عملية البيع والشراء إلى:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>" السلعة "</th> <th>" الخدمة "</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>منتج مادي ملموس يشبع حاجة ورغبة المشتري مقابل ثمن معين للحصول عليه.</td> <td>منتج غير ملموس يمكن الحصول عليه من خلال أنشطة غير ملموسة مدفوعة القيمة.</td> </tr> <tr> <td>وتختلف الخصائص المادية للسلعة، مثل: الخبز والحليب، جهاز الحاسب الآلي، السيارة، أجهزة</td> <td>ويترتب على شراء الخدمة تحقيق منافع تلبي توقعات المشتري، مثل: خدمات التعليم(المدارس)، والخدمات الصحية(المستشفيات)، وخدمات الاستثمارات والتمويل (البنوك)،</td> </tr> </tbody> </table>	" السلعة "	" الخدمة "	منتج مادي ملموس يشبع حاجة ورغبة المشتري مقابل ثمن معين للحصول عليه.	منتج غير ملموس يمكن الحصول عليه من خلال أنشطة غير ملموسة مدفوعة القيمة.	وتختلف الخصائص المادية للسلعة، مثل: الخبز والحليب، جهاز الحاسب الآلي، السيارة، أجهزة	ويترتب على شراء الخدمة تحقيق منافع تلبي توقعات المشتري، مثل: خدمات التعليم(المدارس)، والخدمات الصحية(المستشفيات)، وخدمات الاستثمارات والتمويل (البنوك)،	<p>أناقش مع الطالبات حول مفهوم البيع والشراء، أعمل على توضيح مضمون الفكرة للطالبات بشكل مبسط، ثم أسمح لهن بطرح مجموعة من الأسئلة حول الموضوع، ومن خلال التفاعل بين الطالبات في محاولة الإجابة على تلك الأسئلة يتوصلن لتكوين مفهوم شامل عن الفكرة محل النقاش.</p> <p>أوزع طالبات الفصل على ثلاث مجموعات بحيث تشمل كل مجموعة نفس العدد من الطالبات المتفوقات والمتوسطات دراسياً، ثم أطلب من كل مجموعة التعاون فيما بينها لشرح وتوضيح الفرق بين السلعة والخدمة، بحيث تقوم كل مجموعة باختيار طالبة تعبر عن رأيها، وأقوم بتحية المجموعات الثلاث على نشاطهن.</p>	<p>اشرحي مفهوم البيع والشراء.</p> <p>وضحي الفرق بين السلعة والخدمة.</p>	<p>أن توضح الطالبة الفرق بين السلعة والخدمة.</p>
" السلعة "	" الخدمة "									
منتج مادي ملموس يشبع حاجة ورغبة المشتري مقابل ثمن معين للحصول عليه.	منتج غير ملموس يمكن الحصول عليه من خلال أنشطة غير ملموسة مدفوعة القيمة.									
وتختلف الخصائص المادية للسلعة، مثل: الخبز والحليب، جهاز الحاسب الآلي، السيارة، أجهزة	ويترتب على شراء الخدمة تحقيق منافع تلبي توقعات المشتري، مثل: خدمات التعليم(المدارس)، والخدمات الصحية(المستشفيات)، وخدمات الاستثمارات والتمويل (البنوك)،									

<p>عرفي المقصود بالتسويق.</p> <p>عرفي المقصود بالتسويق.</p> <p>بيني الفرق بين البيع والتسويق.</p> <p>حلي ورقة العمل الخاصة بالدرس.</p>	<p>أكلف الطالبات بعمل بحث بسيط لا يزيد عن صفحة حول المقصود بالتسويق، وذلك من خلال الإستعانة بالمكتبة المدرسية أو الشبكة العنكبوتية وأقوم بتقييم الأبحاث واختيار بحثين ومناقشتهم مع الطالبات.</p> <p>أطلب من الطالبات تصميم خريطة مفاهيم توضح الفرق بين البيع والتسويق، تتعاون الطالبات فيما بينهن بهدف تحديد تصميم مناسب للخريطة والعمل على تنفيذها بحيث تخرج بالشكل اللائق.</p> <p>أوزع على الطالبات ورقة العمل الخاصة بالدرس، أكلفهن بقراءة الورقة بتركيز ومن ثم محاولة حلها بشكل جاد بغرض تقويم الطالبات لتحصيلهن بشكل رقمي يساهم في تحديد نقاط القوة ونقاط الضعف والعمل على تلافئها.</p>	<p>الجوال. وغيرها من الخدمات.</p> <p>مفهوم التسويق:</p> <p>يمكن تعريف التسويق على أنه:</p> <ul style="list-style-type: none"> - نظام متكامل يتضمن مجموعة من الأنشطة المتعلقة بتخطيط وتسعير وتوزيع وترويج السلع والخدمات للمستهلكين الحاليين والمرتبين. - مجموعه من الأنشطة الهادفة للتعرف على الاحتياجات البشرية والاجتماعية وإشباعها بشكل مربح. <p>الفرق بين البيع والتسويق:</p> <p>يجب عدم الخلط بين مفهوم البيع ومفهوم التسويق، ويمكن توضيح أهم الفروق بينهما في الآتي:</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. البيع هو أحد الوظائف الفرعية لوظيفة التسويق. ٢. البيع يركز على المنتج، بينما التسويق يركز على حاجات ورغبات المستهلكين. ٣. النشاط التسويقي يبدأ قبل عملية الإنتاج، بينما دور النشاط البيعي يبدأ بعد الإنتاج. ٤. نتائج وأهداف نشاط البيع الربحية تظهر من خلال حجم المبيعات، بينما نتائج وأهداف التسويق الربحية تظهر من خلال رضا المستهلك. 	<p>أن تعرف الطالبة المقصود بالتسويق.</p> <p>أن تبين الطالبة الفرق بين البيع والتسويق.</p> <p>أن تحل الطالبة ورقة العمل الخاصة بالدرس.</p> <p>أن تتفهم الطالبة مفهوم البيع والشراء.</p>
<p>وضحي الفرق بين السلعة والخدمة.</p>	<p>التقويم النهائي</p>	<p>اشرحي مفهوم البيع والشراء.</p>	<p>الواجب</p>

الأخوة المعلمين و المعلمات

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

يسر مؤسسة التحاضير الحديثة

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 الفيديو (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

كذلك يمكننا التوصيل عن الايميل او الفدكس لجميع مدن المملكة

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

ايميل المبيعات

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 باسم: سعد عبدالرحمن العتيبي

=====

سامبا / 8001852539

الرياض / 2052558759940

SA3520000002052558759940 / اي بان الرياض

بنك البلاد / 900127883010006

SA4715000900127883010006 / اي بان بنك البلاد

0101001926001 / البنك السعودي للإستثمار

الجزيرة / 030680161166001

SA6760100030680161166001 / اي بان بنك الجزيرة

حسابات بنوك باسم : مؤسسة اوامر الشبكة

=====

حساب الانماء / 68201042364000

Sa3505000068201042364000 / اي بان الانماء

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

0554466161