



وزارة التعليم  
Ministry of Education

رؤية  
VISION  
2030  
المملكة العربية السعودية  
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

المملكة العربية السعودية  
وزارة التعليم  
إدارة التعليم ب.....

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تحضير مادة

**المهارات الإدارية**

**الصف الثالث الثانوي**

**التحضير بطريقة وحدات مشروع الملك عبد الله**



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
	<b>اختبارات الفصل الدراسي الثاني</b>	الخميس ١٤٤٠/٨/١٣	الأحد ١٤٤٠/٨/٩	١٥
	<b>بداية الإجازة</b>	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 يواجهه 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.

## العنوان: الوحدة الأولى

## مادة: المهارات الإدارية (٤)

## الموضوع: مفاهيم أساسية في البيع والشراء

## المستوى: السادس – النظام الفصلي – الفصل الدراسي الثاني

### الفترة الزمنية:

### الخطوة الأولى: تحديد نتائج التعلم المرغوبة

### الأهداف الرسمية: يتوقع من الطالبة بعد دراسة هذه الوحدة أن:

- تعرف مفهوم البيع والشراء.
- تقارن بين السلعة والخدمة.
- تعرف مفهوم التسويق.
- تقارن بين البيع والتسويق.
- توضح أهمية البيع والشراء للفرد.
- تبين آداب البيع والشراء في الإسلام.
- تشرح أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.
- تحدد المقصود بمفهوم حقوق المستهلك.
- تطبق الاعتبارات الواجب مراعاتها قبل إتمام عملية الشراء.
- تذكر مجموعة حقوق المستهلك.

### الأفكار الكبرى (الأفهام الباقية)

#### ستفهم الطالبة أن:

- الفكرة الكبرى: عملية البيع والشراء هو عملية اتصال بين كل من البائع والمشتري تهدف إلى تحقيق الرضا والإشباع للمشتري والربح للبائع.
- الأفهام الباقية:
- يعد كل من البيع والشراء عمليتين متلازمتين فيما بينهما، وهي من أقدم أشكال العلاقات الاقتصادية في تاريخ الإنسانية.
- إن عملية البيع والشراء تلعب دوراً مهماً في حياة الفرد والمجتمع، وتؤثر في أسلوب الحياة والمعيشة، ولم يعد البيع أو الشراء مجرد نشاط تجاري بل أصبح عملية تحتل مكاناً بارزاً في الحياة الاقتصادية، بالإضافة إلى تحقيق التواصل بين أفراد المجتمع.
- تعتبر التوعية والإرشاد الاستهلاكي من الضرورات التي تحرص عليها معظم المجتمعات الاقتصادية في مختلف دول العالم.

### الأسئلة الأساسية:

- يخط البعض بين مفهوم البيع ومفهوم التسويق، بيني العلاقة بين المفهومين، وأهم الفروق بينهما.
- لعملية البيع والشراء دور مهم في حياة الفرد والمجتمع. بيني أهمية هذه العملية لكل من الفرد والمجتمع. عرفني مفهوم التسويق.
- قارني بين البيع والتسويق.
- وضح أهمية البيع والشراء للفرد.
- بيني آداب البيع والشراء في الإسلام.
- اشرح أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.
- حددي المقصود بمفهوم حقوق المستهلك.
- عددي الاعتبارات الواجب مراعاتها قبل إتمام عملية الشراء.
- أذكر مجموعة حقوق المستهلك.

### المعرفة والمهارات الرئيسة التي ستكتسبها الطالبة بعد تعلم الوحدة

#### ستعرف الطالبة: ...

- مفهوم البيع والشراء.
- أهمية البيع والشراء.
- آداب البيع والشراء.
- حقوق وواجبات المستهلك.
- تركيز مهاري (١).
- تركيز مهاري (٢).
- تركيز مهاري (٣).

#### ستكون الطالبة قادرة على...

- تعريف مفهوم البيع والشراء.
- المقارنة بين السلعة والخدمة.
- تعريف مفهوم التسويق.
- المقارنة بين البيع والتسويق.
- توضيح أهمية البيع والشراء للفرد.
- بيان آداب البيع والشراء في الإسلام.
- شرح أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.
- تحديد المقصود بمفهوم حقوق المستهلك.
- تطبيق الاعتبارات الواجب مراعاتها قبل إتمام عملية الشراء.
- ذكر مجموعة حقوق المستهلك.

## الخطوة الثانية: تحديد البراهين والأدلة على تحقق نواتج التعلم

### المهام الأدائية:

- بعد نهاية هذه الوحدة عن مفاهيم أساسية في البيع والشراء تتمثل مهمتك في كتابة بحث عن أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.

### المحكات الرئيسية:

- من خلال أنه ( مبتدئ، نام، كفاء، متميز).

### أدلة أخرى:

- من خلال الأدلة الأخرى (مثال: اختبارات قصيرة، التذكير الأكاديمي، اختبارات طويلة، المفكرات ... " ) سيعرضن الطالبات مدى تحصيلهن للنتائج المرغوبة.....

## الخطوة الثالثة: خبرات التعليم والتعلم

### الأنشطة التعليمية التعلمية:

- أبدأ بسؤال تمهيدي (عرفي مفهوم البيع والشراء).
- أقدم الأسئلة الأساسية وأناقش المهمات الأدائية الختامية للوحدة (مفاهيم أساسية في البيع والشراء).
- ملاحظة/ أقوم بتقديم المصطلحات الأساسية عند حاجة الأنشطة التعليمية لها والمهام الأدائية (البيع والشراء – السلعة – الخدمة – التسويق – حقوق المستهلك...).
- أقدم للطالبات بروشور يتحدث عن عملية البيع والشراء، أطلب من الطالبات قراءة البروشر قراءة جيدة ومتأنية ومن ثم التناقش فيما بينهن بغرض توضيح الفرق بين السلعة والخدمة.
- أقدم للطالبات فيديو تعليمي عن عملية التسويق، يشاهدن الطالبات العرض بتركيز وانتباه، ومن ثم يقمن بمناقشته في محاولة منهن لتوضيح الفرق بين البيع والتسويق، مع توضيح الهدف من مشاهدة العرض وشرح الأهداف التربوية المستهدفة من وراء العرض.
- أقدم للطالبات خريطة مفاهيم عن أهمية البيع والشراء للفرد، أطلب من الطالبات قراءة الخريطة بطريقة علمية تعتمد على تحليل المعلومات التي وردت بها من خلال إستيعاب العلاقات بين العناوين الرئيسية والفرعية للخروج بمفهوم شامل عن مضمون الخريطة.
- يعملن الطالبات في شكل تعاوني فيما بينهن لجمع المادة العلمية اللازمة لكتابة مقالة عن آداب البيع والشراء في الإسلام، يصنفن الطالبات أنفسهن إلى مجموعتين تقوم الأولى بجمع المادة العلمية وتقوم الثانية بصياغتها في مقال بشكل منظم ودقيق.
- يستمعن الطالبات إلى محاضرة لأحد كبار العلماء يتحدث عن حقوق المستهلك، ثم أقوم بطرح عدة أسئلة للمناقشة منها: (وضحي المقصود بمفهوم حقوق المستهلك.)، أكلف الطالبات بالتناقش فيما بينهن بغرض التوصل لإجابة دقيقة للسؤال محل النقاش مع توضيح الهدف من تلك المحاضرة ومبرراتها.
- أعرض على الطالبات فيلم وثائقي يوضح الاعتبارات الواجب مراعاتها قبل إتمام عملية الشراء، أكلف الطالبات بعد الانتهاء من مشاهدة الفيلم بكتابة تقريراً عن أهم المعلومات التي وردت في الفيلم والتي تخدم الهدف التربوي المخطط له.
- أطلب من الطالبات كتابة بحث عن أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك، مع توضيح الهدف من كتابة البحث ومبرراته.
- أختتم الوحدة بتقييم ذاتي للطالبات في تلك الوحدة.

## (المهمة الأدائية)

**اسم الوحدة: مفاهيم أساسية في البيع والشراء**

**المستوى: السادس – النظام الفصلي – الفصل الدراسي الثاني**

<p>تتمثل مهمتك في كتابة بحث عن أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك وعلى أن تتضمن العناصر الأساسية للبحث: تحديد موضوع البحث – البحث عن المصادر والمراجع – تجميع وتنظيم الأفكار – كتابة البحث بشكل علمي وبطريقة منظمة ومرتبطة</p>	
ف	<p><b>مهمتك:</b> أن تكتبين بحث.</p> <p><b>الهدف:</b> كتابة بحث عن أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.</p> <p><b>المشكلة والتحدي:</b> أن تطرحين الأفكار بطريقة دقيقة، وسلسة وتحقق الفائدة والمتعة للقارئ والمتلقي.</p>
ر	<p><b>الدور:</b> <b>أنت</b> باحثة مدققة. <b>لقد طلب منك أن</b> تتقمصين دور الباحثة المدققة؛ لتتناولي أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك على شكل بحث علمي دقيق.</p> <p><b>وظيفتك:</b> بيان أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.</p>
و	<p><b>الجمهور:</b> الطالبات أو المجتمع.</p> <p><b>نحنناج إلى:</b> توعية الجمهور بأهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.</p>
ق	<p><b>الموقف:</b> السياق الذي تجددين نفسك فيه هو: سياق الباحثة المدققة.</p> <p><b>التحدي:</b> أن تطرحين البحث بطريقة بعيدة عن السطحية وبطريقة جذابة ومشوقة بحيث تمتعي القارئ وتجعليه ملماً بكل الأفكار التي تعرض لها البحث بالنقاش.</p>
ا	<p><b>الناج والأداء والغرض:</b> بحث علمي توضحين فيه أهمية نشر التوعية والإرشاد الاستهلاكي لحماية المستهلك.</p>
ع	<p>معايير ومحكات النجاح:</p>



التوقعات	مبتدئاً ١	نامٍ ٢	كفاء ٣	متميز ٤	الشواهد والأدلة ومجموع النقاط
<b>اللغة</b>	لغة طغي عليها الألفاظ العامية – أخطاء إملائية متعددة	لغة شابتها بعض الألفاظ العامية – أخطاء إملائية قليلة	لغة صحيحة خالية من الأخطاء الإملائية	لغة فصيحة خالية من الأخطاء النحوية	
<b>عناصر البحث</b>	تناول بعض عناصر البحث وإهمال الباقي - افتقاد الربط الجيد بين عناصر البحث	تناول أغلب عناصر البحث - لم يكن الربط بين عناصره على درجة واحدة من القوة	تناول جميع عناصر البحث - لم يكن الربط بين عناصره على درجة واحدة من القوة	تناول جميع عناصر البحث - الربط بين جميع العناصر بنفس القوة	
<b>الأسلوب</b>	أسلوب غير علمي- ركافة في الصياغة	أسلوب علمي- ركافة في الصياغة	أسلوب علمي - صياغة بشكل جيد	أسلوب علمي مشوق - صياغة راقية إبداعية	
<b>المحتوى</b>	تناول الموضوع من جانب واحد	تناول الموضوع من أكثر من جانب	تناول أغلب جوانب الموضوع مع إهمال تفاصيل دقيقة وحيوية	تناول جميع جوانب الموضوع بشكل دقيق ومنضبط مع تضمين البحث لكافة التفاصيل المطلوبة والمهمة	

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 الالكتروني

+

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](tel:0505107025)

[0551092444](tel:0551092444)

[0555107025](tel:0555107025)

[0557977722](tel: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

=====

بنك الراجحي / 233608010954856

آي بان الراجحي / SA5780000233608010954856

البنك الأهلي / 27949172000110

آي بان الأهلي / SA0610000027949172000110

---

حسابات بنوك باسم: سعد عبدالرحمن العتيبي

=====

سامبا / 8001852539

الرياض / 2052558759940

اي بان الرياض / SA3520000002052558759940

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 لتحضير فواز الحربي في  
مدنهم الاتصال بجوال المدير

**0554466161**