بسم الله الرحمن الرحيم

شبكة المعلومـــــات الجامعية

التوثيق الالكتروني والميكروفيلم

شبكة المعلومات الجامعية

جامعة عين شمس

التوثيق الالكتروني والميكروفيلم

﴿ قـــسـم ﴾

نقسم بالله العظيم أن المادة التي تم توثيقها وتسجيلها
علي هذه الأفلام قد اعدت دون آية تغيرات

يجب أن

تحفظ هذه الأفلام بعيداً عن الغبار

في درجة حرارة من 15 – 20 مئوية ورطوبة نسبية من 20-40 %

To be kept away from dust in dry cool place of
15 – 25c and relative humidity 20-40 %

بعض الوثائق الأصلية تالفة

بالرسالة صفحات

لم ترد بالأصـــل

جامعة القاهرة
معهد الدراسات التربوية
قسم التعليم الفني

تطوير بعض المواد التخصصية لشعبة المعاملات التجارية بمدارس الإدارة والخدمات في ضوء الكفايات التخصصية اللازمة لعمال البيع

دراسة مقدمة

للحصول على درجة دكتور الفلسفة في التربية

تخصص مناهج وطرق تدريس مواد تجارية

إعـــــــداد

أشرف بهجات عبد القوي

المدرس المساعد بقسم التعليم الفني

بمعهد الدراسات التربوية

إشـــــــــراف

أ.د / مصطفى عبد السميع محمد

أستاذ المناهج وطرق التدريس

وعميد معهد الدراسات التربوية

جامعة القاهرة

أ.د/ صابر حسين محمود

أستاذ المناهج وطرق تدريس

المواد التجارية بكلية التربية

جامعة عين شمس

B
٩٩٤١

٢٠٠٣م

اسم الباحث

أشرف بهجات عبد القوي

عنوان الرسالة

تطوير بعض المواد التخصصية لشعبة المعاملات التجارية بمدارس الإدارة والخدمات في ضوء الكفايات التخصصية اللازمة لعمال البيع

لجنة المناقشة والحكم

الاسم	الوظيفة	الملاحظات	التوقيع
أ.د/ عادل علي صادق	أستاذ المناهج وطرق تدريس المواد التجارية المتفرغ بكلية التربية جامعة حلوان	مناقشاً ورئيساً	
أ.د/ مصطفى عبد السميع محمد	أستاذ المناهج وطرق التدريس وعميد معهد الدراسات التربوية جامعة القاهرة	مشرفاً وعضواً	
أ.د/ صابر حسين محمود	أستاذ المناهج وطرق تدريس المواد التجارية بكلية التربية جامعة عين شمس	مشرفاً وعضواً	
د/ إلهام عبد الحميد فرج	الأستاذ المساعد ورئيس قسم المناهج وطرق التدريس بمعهد الدراسات التربوية جامعة القاهرة	مناقشاً	

بسم الله الرحمن الرحيم

ربنا لا تزغ قلوبنا

بعد إذ هديتنا

وهب لنا من لدنك

رحمة إنك أنت

الوهاب

صدق الله العظيم

شكر وتقدير

إن من تمام شكر العبد لربه أن يشكر ذوي الفضل عليه، ولذلك أتقدم بأسمى آيات الشكر والتقدير والعرفان بالجميل إلى كل من ساهم بجهد ولو بسيط في إتمام هذا البحث.

وأخص بالشكر والتقدير لجنة الإشراف على البحث والممثلة في أستاذي الفاضل **أ.د/مصطفى عبد السميع محمد** عميد معهد الدراسات التربوية جامعة القاهرة، والذي أعطاني من وقته وجهده بكل الإخلاص والتفاني ما تعجز أمامه كلمات الشكر والعرفان بالجميل، جزاه الله عني وعن طلاب العلم خير الجزاء.

وأستاذي وقدوتي **أ.د/ صابر حسين محمود** أستاذ المناهج وطرق تدريس المواد التجارية بكلية التربية جامعة عين شمس، والذي منحني ثمين وقته وجهده، وأمدني بحسن توجيهاته التي كان لها أكبر الأثر في إخراج هذا البحث بالشكل الذي هو عليه الآن، لذا أسأل الله أن يزيده من نعمه ويبارك له ويجزيه عني خير الجزاء.

و أ.د/ هرمان إبنر أستاذ ورئيس قسم المناهج وطرق تدريس المواد التجارية بجامعة منهايم بألمانيا، والذي كان نعم العون لي أثناء دراستي بألمانيا والذي استفدت كثيرا من علمه الغزير وخلقه القويم، فله مني كل الشكر والعرفان بالجميل.

كما أتقدم بخالص شكري وعظيم امتناني إلى لجنة المناقشة والممثلة في العالم الجليل **أ.د/ عادل علي صادق** أستاذ المناهج وطرق تدريس المواد التجارية المتفرغ بكلية التربية جامعة حلوان، والذي كان لي وما زال نعم المعلم والموجه والمرشد، والذي لم يبخل على بالكثير من وقته وجهده وعلمه.

و د/ إلهام عبد الحميد فرج الأستاذ المساعد ورئيس قسم المناهج وطرق التدريس بالمعهد، لتفضلها بالموافقة على مناقشة هذه الدراسة.

كما أتوجه بوافر الشكر والتقدير لجميع الأخوة الزملاء أعضاء هيئة التدريس بالمعهد، أعضاء قسم المناهج وطرق تدريس المواد التجارية بكلية التربية جامعة حلوان، أعضاء قسم المناهج وطرق تدريس المواد التجارية بجامعة منهايم، وأعضاء شعبة التعليم الفني بالمركز القومي للبحوث التربوية.

جزاهم الله جميعا عني خيرا

الباحث

قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
الفصل الأول	
مشكلة الدراسة وإجراءاتها	**١-١١**
-المقدمة.	٢-٧
-مشكلة الدراسة.	٧-٧
-حدود الدراسة.	٧-٨
-مصطلحات الدراسة.	٨-٨
-خطوات الدراسة وإجراءاتها.	٩-١٠
-أهمية الدراسة.	١٠-١١
الفصل الثاني	
الإطار النظري للدراسة	**١٢-٥٠**
-مدارس الإدارة والخدمات.	١٣-٢٢
• تأسيسها-أهدافها-أنواعها.	١٣-١٥
• شعبة المعاملات التجارية.	١٦-٢٢
-أهميته الشعبة.	١٦-١٦
-هدف الشعبة.	١٦-١٦
-خصائص ومطالب نمو طلاب الشعبة.	١٧-١٨
-الواقع الحالي للمقررات التخصصية للشعبة.	١٨-٢٢
-عمال البيع.	٢٢-٣٠
• أهمية عمال البيع.	٢٢-٢٥
• أنواع عمال البيع.	٢٦-٢٩
• مهام وواجبات عمال البيع.	٢٩-٣٠

تابع قائمة المحتويات

الموضوع	رقم الصفحة
-الكفاية.	٣٠-٤٥
• لماذا المنهج القائم على الكفايات.	٣١-٣٣
• مفهوم الكفاية.	٣٣-٣٥
• مكونات الكفاية.	٣٦-٣٦
• أنواع الكفايات.	٣٦-٣٩
• تحديد الكفايات.	٤٠-٤٢
• تدريس الكفايات.	٤٢-٤٤
• قياس الكفايات.	٤٤-٤٥
-إعداد البائعين بألمانيا.	٤٦-٥٠
• نظام الإعداد.	٤٦-٤٧
• الإعداد المدرسي للبائعين.	٤٧-٤٩
• الإعداد المؤسسي للبائعين.	٤٩-٥٠
-فروض الدراسة.	٥٠-٥٠
الفصل الثالث	
كفايات عمال البيع ومدى توافرها بالمقررات التخصصية الحالية لشعبة المعاملات التجارية	**٥١-٧٤**
-تحديد الكفايات التخصصية اللازمة لعمال البيع وإعداد قائمة بها.	٥٢-٥٩
-تحديد الأهمية النسبية للكفايات الواردة بالقائمة للبائعين.	٥٩-٦٩
-تحليل المقررات التخصصية الحالية لشعبة المعاملات التجارية.	٧٠-٧٢
-مقارنة نتائج تحليل المقررات بقائمة الكفايات التي تم التوصل إليها.	٧٢-٧٤