



جامعة عين شمس  
كلية التربية  
قسم المناهج وطرق التدريس

## برنامج مقترح لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات

رسالة مقدمة  
لنيل درجة الماجستير فى التربية  
تخصص مناهج وطرق تدريس المواد التجارية

إعداد  
عمرو سعيد محمد احمد الجمال

إشراف

د. / محمد سيد أحمد عبده  
مدرس المناهج وطرق تدريس الرياضيات  
كلية التربية – جامعة عين شمس

أ.د / صابر حسين محمود  
أستاذ المناهج وطرق تدريس  
كلية التربية – جامعة عين شمس

1434 هـ - 2013 م



جامعة عين شمس  
كلية التربية  
قسم المناهج وطرق التدريس

## صفحة العنوان

برنامج مقترح لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع  
لدى طلاب مدارس الإدارة والخدمات

اسم الطالب : عمرو سعيد محمد أحمد الجمال

الدرجة العلمية : ماجستير فى التربية.

القسم التابع له : المناهج وطرق التدريس .

اسم الكلية : التربية .

الجامعة : عين شمس .

سنة التخرج : م .

سنة المنح : 2013 م .



جامعة عين شمس  
كلية التربية  
قسم المناهج وطرق التدريس

## رسالة ماجستير

اسم الطالب : عمرو سعيد محمد أحمد الجمال

عنوان الرسالة : برنامج مقترح لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات .

اسم الدرجة : ماجستير فى التربية ( المناهج وطرق التدريس )

### لجنة الإشراف

1 – أ.د/ صابر حسين محمود

أستاذ المناهج وطرق التدريس كلية التربية – جامعة عين شمس

2 – د/ محمد سيد احمد عبده

مدرس المناهج وطرق تدريس الرياضيات كلية التربية – جامعة عين شمس

تاريخ البحث : / / 20

الدراسات العليا :

أجيزت الرسالة بتاريخ : / / 2013

ختم الاجازة / / 2013

موافقة مجلس الجامعة  
2013 /

موافقة مجلس الكلية  
2013/ /



جامعة عين شمس  
كلية التربية  
قسم المناهج وطرق التدريس

## شكر

• أشكر السادة الأساتذة الذين قاموا بالإشراف ، وهم :

- 1 - أ.د/ صابر حسين محمود  
استاذ المناهج وطرق التدريس كلية التربية – جامعة عين شمس
- 2 - د/ محمد سيد احمد عبده  
مدرس المناهج وطرق تدريس الرياضيات كلية التربية – جامعة عين شمس

• ثم الأشخاص الذين تعاونوا معى فى البحث ، وهم :

- 1 - أ.د/ أبو اليزيد الصاوي العيسوي  
أستاذ المناهج وطرق التدريس المساعد- كلية التربية- جامعة حلوان.
- 2 - أ.د / عزة محمد عبد السميع  
أستاذ المناهج وطرق التدريس رياضيات المساعد- كلية التربية- جامعة عين شمس.

• وكذلك الهيئات :

- 1 - كلية التربية – جامعة عين شمس .
- 2 - مدرسة السلام التجارية بنات بالقاهرة .

## قائمة المحتوى

الموضوع	الصفحة
<b>الفصل الاول : الإطار العام للبحث</b>	14 – 1
مقدمة البحث	4
مشكلة البحث	10
فروض البحث	11
حدود البحث	11
خطوات البحث	11
مصطلحات البحث	13
أهمية البحث	14
<b>الفصل الثانى : البحوث والدراسات السابقة</b>	31 – 15
أولاً : دراسات اهتمت بمنهج البيع والتوزيع	17
ثانيا : دراسات اهتمت ببناء برامج ونماذج تدريسية	20
ثالثا: دراسات اهتمت بتنمية المهارات فى التعليم التجارى	26
<b>الفصل الثالث : الاطار النظرى للدراسة</b>	56 – 33
البيع والتوزيع	34
الأحتياجات المهنية	46
المهارة	51
<b>الفصل الرابع : تحديد الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع الواجب توفرها لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات</b>	81 – 58
اولا : مصادر تحديد الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع	58
ثانيا : اعداد قائمة مبدئية للاحتياجات المهنية لمندوبى البيع	62
ثالثا : ضبط القائمة المبدئية وعرضها على المحكمين	64
رابعا : الاهمية النسبية للاحتياجات المهنية ومدى مناسبتها للطلاب	66

76	..... خامسا : اعداد القائمة النهائية للاحتياجات المهنية لمندوبى البيع
76	سادسا : تحليل محتوى مقرر البيع والتوزيع لطلاب الصف الثالث الثانوى بمدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية) .....
81 – 79	سابعا : مدى توفر الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع اللازمة للطلاب بمحتوى المقرر الحالى .....
<b>الفصل الخامس : التصور المقترح لبرنامج لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبى</b>	
95 – 83	<b>البيع</b> .....
84	اولا : اسس بناء البرنامج .....
85	ثانيا : عناصر البرنامج .....
95	ثالثا : ضبط التصور المقترح للبرنامج .....
115 – 97	<b>الفصل السادس : الدراسة التجريبية ونتائجها</b> .....
109 - 97	أولاً : إعداد الوحدات التجريبية .....
111 – 110	ثانيا : اجراءات الدراسة التجريبية .....
115 - 112	ثالثا : ونتائج الدراسة التجريبية وتفسيرها .....
141 - 117	<b>الفصل السابع : ملخص البحث ونتائجه وتوصياته</b> .....
118	اولا : ملخص البحث .....
122	ثانيا : نتائج البحث .....
123	ثالثا : التوصيات والمقترحات .....
141 - 125	<b>المراجع</b> .....
126	اولاً : المراجع العربية .....
139	ثانياً : المراجع الاجنبية .....

## قائمة الملاحق

رقم الصفحة	اسم الملحق	رقم الملحق
140	قائمة باسماء السادة المحكمين لادوات الدراسة	1
142	قائمة مبدئية لتحديد الاحتياجات المهنية لمندوبى المبيعات	2
149	استطلاع راي حول الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع لطلاب مدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية) من وجهة نظر ( خبراء التعليم التجارى ، المعلمين )	3
154	استطلاع راي حول الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع لطلاب مدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية) من وجهة نظر ( رجال الاعمال )	4
159	دليل التصنيف المهنى	5
164	قائمة المراجع والدراسات التى تم مراجعة محتواها	6
170	استبيان لتحديد مدى اهمية ومناسبة بعض الاحتياجات المهنية للطلاب فى مجال البيع والتوزيع	7
177	القائمة النهائية للاحتياجات المهنية لمندوبى المبيعات	8
183	قائمة الاحتياجات المهنية المتضمنة لمحتوى البيع والتوزيع الحالى بمدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية)	9
187	تصور المقترح لبرنامج لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع	10
196	كتاب الطالب	11
236	دليل المعلم	12
250	الاختبار التحصيلى	13
263	اختبار المواقف الادائية	14
271	خطاب تسهيل مهمة الباحث لتدريس البرنامج فى المدرسة	15
272	درجات طلاب المجموعة التجريبية فى الاختبار التحصيلى واختبار المواقف	16
273	حساب قيمة ( ت ) بين المجموعة التجريبية على الاختبار التحصيلى القبلى والبعدى	17
276	حساب قيمة ( ت ) بين المجموعة التجريبية على اختبار المواقف الادائية القبلى والبعدى	18

## قائمة الجداول

رقم الصفحة	بيان الجدول	رقم الجدول
59	نتائج استطلاع رأى خبراء التعليم التجارى والمعلمين	1
60	نتائج استطلاع رأى رجال الاعمال	2
63	قائمة مبدئية للاحتياجات المهنية لمندوبى المبيعات	3
65	القائمة بعد تعديلها فى ضوء اراء المحكمين	4
68	نتائج استجابات الموجهين والمعلمين على بنود الاستبيان	5
78	نتيجة عملية تحليل المحتوى	6
78	نتيجة عملية تحليل المحتوى	7
88	موضوعات البرنامج المقترح	8
102	أنواع اسئلة الاختبار التحصيلى وعددها	9
105	يبين قيم رموز معادلة الارتباط	10
111	نتائج الاختبار التحصيلى	11
112	نتائج اختبار المواقف الادائية	12
113	يبين نتائج حجم التأثير أو قوة الاحصاء بين مجموعات الدراسة فى التحصيل	13
114	يبين نتائج حجم التأثير أو قوة الاحصاء بين مجموعات الدراسة فى المواقف الادائية	14



## الفصل الأول

### الإطار العام للبحث

## الفصل الأول

### الإطار العام للبحث

\* مقدمة .

\* مشكلة البحث .

\* فروض البحث .

\* حدود البحث .

\* خطوات البحث .

\* مصطلحات البحث .

\* أهمية البحث .

وفيما يلي عرض لهذه النقاط .

## الفصل الأول

### الإطار العام للبحث

#### مقدمة :

تعد الموارد البشرية من أهم عناصر التنمية والتقدم ، مما جعل التعليم استثمارا بشريا يزداد الأهتمام بتطويره لأعداد أجيال مفكرين أكثر قدرة على مواجهة الحياة بكل تحدياتها الحالية والمستقبلية والتكيف معها .

ولكى يتطور أى مجتمع يجب أن يمتلك أفراداه مهارات التفكير المختلفة التى تساعد على النهوض به لمواكبة عصر المعلوماتية ، ونظرا لاهمية التفكير فى حياة الفرد ، فقد ركزت الاتجاهات التربوية الحديثة على اعادة النظر فى البرامج التعليمية والمناهج الدراسية فى كافة مراحل التعليم ، واعدادها بحيث يهيىء للفرد فرصا عديدة لممارسة مهارات التفكير المختلفة ، والتى تساعد على ملاحقة التطورات العلمية الحديثة . (1)

والتربية هى وسيلة المجتمعات لإعداد القوى البشرية التى تملكها ، فعن طريقها يمكن تنمية هذه القوى البشرية وأعدادها بما يتناسب واهداف المجتمع .  
فالتربية تستهدف اول ما تستهدف احداث تغيير فى سلوك المتعلم ، بحيث يصبح قادرا على التكيف مع المجتمع بنجاح ، من خلال اكتسابه للمعلومات وا لإتجاهات والمفاهيم والقيم ، وتزويده بقدر من المهارات الاساسية ، التى تعينه على تحقيق ذاته ، والتغلب على مشكلات حياته اليومية فى حاضره ومستقبله . (2)

ويعد التعليم الفنى أحد الركائز الاساسية للتنمية البشرية ، حيث أنه يهيىء الفرد ويعدده للقيام بدوره كاملا فى المجتمع ، وتلبيه احتياجاته ، والوفاء بمتطلباته والنهوض به وتطويره ، وتزويد النشء بثقافات فنية وتدريبات عملية فى فنون الزراعة والصناعة والتجارة وغيرها (3)

و يمثل التعليم الفنى بمختلف أنواعه ومراحله ركنا أساسيا من أركان التنمية البشرية ، وقد أكدت التجارب البحثية للجمعية القومية للتعليم التجارى بالولايات المتحدة الأمريكية NBEA على ان من أهم المعايير القومية للتعليم هو استخدام التعليم النشط وتنمية مهارات التفكير وضرورة إتاحة الفرصة للطالب لكى يفكر ، ويتخذ القرارات ، ويحل المشكلات ، ويطبق المعرفة التى يكتسبها من خلال مناهج التعليم التجارى . (4)

وللتعليم التجارى دور أساسى فى تنمية المجتمع اذ يعتبر أحد مجالات الإستثمار التربوى يهدف الى تزويد الطلاب بالمفاهيم والمهارات التى تؤهلهم لمزاولة الاعمال التجارية وتحقيق التقدم فيها مما يعمل على رفع معيشتهم ومن ثم يحقق الرخاء والرفاهية للمجتمع ككل.

1- fisher , d . & church , d . (2001) . science students surf the web : effects on constructivist classroom environment . journal of computers in mathematics and science teaching , 20 (2) , 221-247.

2- وزارة التربية والتعليم ( 2005/2004 ) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة المناهج والكتب المطورة ، مقترح خطة الدراسة بالمدارس الثانوية الفنية للإدارة والخدمات نظام الثلاث سنوات ، شعبة المعاملات التجارية ، القاهرة .

3- وزارة التربية والتعليم ( 2000 ) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة التوجيه الفنى ، الاهداف العامة لمادة البيع والتوزيع للصف الثالث بمدارس الادارة والخدمات ، نظام السنوات الثلاث ، شعبة المعاملات التجارية .

4- National business education association ( NBEA ) . (2003) . national standards for business education. Author .

- ويهدف التعليم الثانوى التجارى بصفه عامة إلى أعداد القوى البشرية لمزاولة الانشطة التالية :
- الاعمال المالية والكتابية فى الجهاز الحكومى او فى المنشآت على اختلاف انواعها وتتمثل فى الحسابات وامساك الدفاتر ، واعمال الارشيف ، اعمال التحصيل والصرف ، وسجلات التوريد والمخازن ، أستعمال الوسائل المكتبية الحسابية الالية ، أعمال السكرتارية الخاصة .
  - الاعمال المهنية المتخصصة فى المجالات ذات النوعية الخاصة وتشمل المعاملات التجارية ، الشؤون القانونية ، المشتريات ، اعمال المخازن ، اعمال الفنادق .
  - الاعمال الحرة تتمثل فى التجارة الداخلية الاستيراد ، امساك الدفاتر ، مراجعة الحسابات .

وتتمثل أنواع التعليم التجارى فى مصر ، فى :

- تجارى عام ( 3 ) سنوات .
- إدارة وخدمات تجارى ( شعبة شئون قانونية – المشتريات وإدارة المخازن – شعبة المخازن – شعبة التأمينات – شعبة المعاملات التجارية ) .
- إدارة وخدمات فندقى .
- تجارى متقدم (5) سنوات .
- فندقى متقدم (5) سنوات .

وقد أنشئت مدارس الادارة والخدمات بالتعليم الثانوى التجارى بغرض التعليم بقطاعات العمل المختلفة فى المجتمع ، وإعداد كوادر فنية مدربة لتسيير الاجهزة والمؤسسات والانشطة التجارية المختلفة ، وتخريج كوادر قادرة على مواجهة متطلبات سوق العمل .(1)

وقد أنشئت شعبة المعاملات التجارية عام 1996 م ، كاحدى الشعب بمدارس الادارة والخدمات ، وذلك بموجب الاتفاق الذى تم بين وزارة التربية والتعليم ووزارة التموين والتجارة الداخلية ، وذلك بهدف توفير حاجات قطاع التجارة الداخلية من عمال البيع ذوى القدرات العالية والمناسبة بطبيعة عملهم .(2)

ولتحقيق هذا الهدف ، فان هذه الشعبة تعتمد على مجموعة من المواد الدراسية منها :

**اولا : المواد الثقافية :**

التربية الدينية – اللغة العربية – اللغة الاجنبية الاولى – اللغة الاجنبية الثانية – جغرافية مصر الاقتصادية – علم النفس التجارى – الرياضيات العامة – التربية الرياضية .

١ - وزارة التربية والتعليم (2000/1990) : قطاع التعليم الفنى ، الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة الخطة والتنظيم المدرسى ، انجازات الادارة خلال الفترة من (2000/1990)

٢ - وزارة التربية والتعليم ( 1996 ) : مكتب وكيل الوزارة للتعليم الفنى ، دليل الشعب والمجالات والتخصصات بالتعليم الفنى ، القاهرة ، ص1

## ثانيا : المواد التجارية :

امساك الدفاتر – المحاسبة المالية – الاقتصاد – مبادئ التجارة – قوانين العمل – والتأمينات الاجتماعية – السكرتارية العربية – اعمال المحفوظات .

## ثالثا : المواد المتخصصة :

التسويق – أعمال المخازن – مواصفات البضائع – البيع والتوزيع – الامن المهني – نظم الاستيراد والتصدير – حسابات الاقسام والفروع .

## رابعا : التدريبات المهنية :

الحاسب الالى . (1)

ومادة البيع والتوزيع من المواد التخصصية ، التى تدرس للصف الثالث الثانوى فى مدارس الادارة والخدمات ( شعبة المعاملات التجارية ) بواقع حصتين أسبوعيا . وهى من أهم المواد المتخصصة حيث ان لها تاثير ملموس فى معظم مجالات الحياة ، وتهدف الى :

١ - تفهم الطالب أهمية فن البيع ومبادئه لكل مهنة .

٢ - خلق بائع متميز باسرار السلع التى يقوم ببيعها ، وكذلك السلع المنافسة .

٣ - معرفة أهمية ادارة المبيعات ، والصفات الواجب توافرها فى مدير ادارة المبيعات ، وعلاقة هذه الادارة بالادارات الاخرى باقسام المنشأة .

٤ - الوقوف على أهم الجوانب التطبيقية ، والادارية لمشروع التوزيع بالتجزئة .(2)

ويسهم تدريس مادة البيع والتوزيع فى تحقيق أهداف التعليم التجارى بدرجة كبيرة ، بحيث يعمل على اكساب الطلاب مجموعة من المعارف ، والمهارات ، والاتجاهات التى يتم الاستناد اليها فى اتخاذ القرارات فى شتى المجالات التجارية ، والاقتصادية المختلفة .(3)

ويمثل البيع والتوزيع قوة تنظيمية حيوية فى اقتصاد المجتمع ، لانه يؤثر على ناتج البيع والتوزيع للسلع والخدمات ، خاصة مع البدء فى تطبيق اتفاقية الجات ، التى تحرر التجارة العالمية من كافة القيود ، وتطلق حرية المنافسة بين المنتجات المحلية ، والاجنبية ، محليا ، وخارجيا ، وقد ازدادت أهمية البيع والتوزيع ، وبالتالي ازدادت أهمية تدريب الطالب أثناء الدراسة بحيث تكسبه فهما اعمق لعملية البيع والتوزيع ، وتنمية المهارات الاساسية اللازمة للقيام بالعمل مباشرة ، أو بعد فترة تدريب قصيرة . (4)

١ -وزارة التربية والتعليم ( 2005/2004 ) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة المناهج والكتب المطورة ، مقترح خطة الدراسة بالمدارس الثانوية الفنية للادارة والخدمات نظام الثلاث سنوات ، شعبة المعاملات التجارية ، القاهرة .

2- وزارة التربية والتعليم ( 2004/2003 ) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة التوجيه الفنى ، الاهداف العامة لمادة البيع والتوزيع للصف الثالث بمدارس الادارة والخدمات ، نظام السنوات الثلاث ، شعبة المعاملات التجارية .

٣ - وزارة التربية والتعليم (2000/1990) : قطاع التعليم الفنى ، الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة الخطة والتنظيم المدرسى ، انجازات الادارة خلال الفترة من 1990 - 1991 الى 2000 .

4 - Churchill ,Gilbert A .Etal (1995) :marketing creating value for customers. U.S.A. Illinois, August, press, p.8

وتعتبر عملية البيع والتوزيع جزء من الجهود التسويقية ، الا انها تركز على المنتج من السلع والخدمات ، من خلال جهود البيع والترويج ، وتحقيق اهداف المؤسسة من خلال زيادة حجم المبيعات والتوزيع . (1)

وبالنظر إلى مقرر البيع والتوزيع كاحد مقررات التعليم الفني التجارى بمدارس الادارة والخدمات نجد انه يهدف الى اكساب الطلاب قدرا كافيا من المعارف والمهارات المرتبطة بالبيع والتوزيع بما يؤهلهم للعمل المناسب فى مجال بيع وتسويق المنتجات ، وما يلزمها من خدمات تجارية مختلفة . (2)

ومما يجب الاشارة اليه ان وظيفة البيع والتوزيع تقوم على فهم الانشطة والاستراتيجيات اللازمة لحث العميل المرتقب على شراء السلع والخدمات ، ويؤكد العديد من خبراء البيع والترويج ان التعامل مع العملاء هو المصدر الحيوى للبيع والترويج . (3)

ومن بين المهارات الاساسية للتعامل مع العملاء تحديد الانماط السلوكية للعملاء وكيفية التعامل مع كل نمط ، مهارات تخطيط وتنفيذ وانهاء المقابلة البيعية ، وتتطلب هذه المهارات ، مهارات التفكير ، والذكاء الاجتماعى لملاحظة واستنتاج وتفسير وفهم السلوك اللفظى وغير اللفظى للآخرين ، وفهم المشاعر الداخلية للآخرين ، والتي تظهر فى تعبيرات الوجه ، والابداع فى التعامل مع الانماط المختلفة للعملاء .

وعلى الرغم من اهمية تعليم المهارات فى مناهج التعليم التجارى عامة ، وفى منهج البيع والتوزيع خاصة ، الا أن ما زالت منظومة المنهج بالتعليم الفني التجارى – وفى ظل الواقع الفعلى – من أهم مشكلاتها عدم مراعاة أكساب المهارات أثناء التطوير ، وتؤكد ذلك دراسة ( حمدى احمد ، فاتن فوده ، 2007 ) التى اشارت الى افتقار المناهج التجارية عامة من حيث الاهداف ، والمحتوى ، والاسئلة ، والامتحانات الى دمج المهارات والاحتياجات المهنية ، و أفقار الاداء التدريسى للمعلم لاستخدام استراتيجيات ونماذج وانشطة تنمى هذه المهارات . (4)

ومن هذا المنطلق كان من الضرورى البحث عن برامج جديدة للتغلب على المشكلات التى يعانى منها النظام التعليمى التجارى بصفه عامة ومنهج البيع والتوزيع بصفه خاصة مما يحقق مخرجات اكثر جودة واتقاناً .

---

١ - ابراهيم الغنم (2004) : مهارات التسويق ، مركز الاستراتيجيات للابحاث . [www.tit.net/book](http://www.tit.net/book) .

2- وزارة التربية والتعليم ( 2000 ) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة التوجيه الفنى ، الاهداف العامة لمادة البيع والتوزيع للصف الثالث بمدارس الادارة والخدمات ، نظام السنوات الثلاث ، شعبة المعاملات التجارية .

3- دون اياكوبوتشى ( 2002 ) : كلية كيلوغ للدراسات الادارية العليا تبحث فى التسويق ، ترجمة : الشهابى ، ابراهيم يحيى ، ( الرياض : مكتبة العبيكان ) .

4- حمدى احمد عبد العزيز ، فاتن عبد المجيد فوده ( 2007 ) : تقييم منظومة المنهج فى التعليم الثانوى التجارى فى ضوء مهارات التفكير ، الجمعية المصرية للمناهج وطرق التدريس ، دراسات فى المناهج وطرق التدريس ، كلية التربية ، جامعة عين شمس ، العدد 120 يناير 2007 ، ص ص 13- 58.

لقد حدث تغيير هام فى تدريس المواد التجارية منذ عام 1990 م فى ضوء ما قامت به لجنة تطوير تدريس المواد التجارية بالولايات المتحدة الأمريكية .

أكدت على ضرورة استخدام المعلمين اساليب تدريس تتجاوز المنهج الرسمى ومساعدة الطلاب على تطوير مقدرتهم من خلال تطبيق مفهوم كيف تتعلم how to learn كما يؤكد ( Marianne & carol2002-carol2003)

على ضرورة استخدام أساليب التعليم الفعال والانشطة التعليمية بدلا من التركيز على أسلوب المحاضرة فقط .

كما يؤكد كلا من ( Forsyth & stevens ) على ضرورة استخدام برامج مقترحة تدريسية تركز على المشاهدة والملاحظة والممارسة معا أى استخدام الخبرة المباشرة بالإضافة الى الخبرة غير المباشرة . (1)

وقد قام الباحث باستطلاع اراء مجموعة شملت ( 46 ) من رجال الاعمال ومديرى المبيعات فى بعض الشركات التجارية وبعض الاساتذة فى مجال البيع والتوزيع بالجامعات وبعض العاملين كمندوبين للمبيعات من خريجي مدارس الادارة والخدمات . (\*)

وقد اسفرت نتائج استطلاع الراى عن الاتى :-

١ - لا يتوافر لدى خريجي مدارس الادارة والخدمات ا لإحتياجات المهنية اللازمة فى مجال البيع والتوزيع لمندوبى البيع فى ضوء التطورات الاقتصادية المعاصرة كالخصخصة واتفاقية الجات والتجارة الالكترونية والاقتصاد الحر.

٢ - لا يتضمن مقرر البيع والتوزيع الحالى بعض المعلومات والمهارات والاحتياجات المهنية اللازمة للخريجين لممارسة العمل البيعى كمندوبين بيع فى ظل الاتجاهات المعاصرة .

٣ - يوجد تأثير لبعض الاتجاهات المعاصرة مثل كالخصخصة و اتفاقية الجات والتجارة الالكترونية والاقتصاد الحر المفتوح على مجال البيع والتوزيع وضرورة انعكاس ذلك على مقرر البيع والتوزيع.

وقد اقتصرَت الدراسات التى اجريت فى هذا المجال على :

#### ١ -دراسة برهامى زغلول ( 1994):

أستهدفت الدراسة التعرف على فاعلية منهج مقترح فى فن البيع والترويج لتنمية مهارات البيع لدى طلاب المدارس الثانوية التجارية بما يؤدى الى اداء المتطلبات الوظيفية لرجل البيع من خلال تطبيق احدى وحداته حيث تم تحديد قائمة بمهارات فن البيع فى ضوء متطلبات سوق العمل الحالية والمستقبلية ، وذلك من خلال استبيان تم تطبيقه على مجموعة متخصصة

١ - برهامى زغلول (1994) : تنمية مهارات البيع لدى طلاب المدارس الثانوية التجارية " دراسة تجريبية ، رسالة ماجستير ( غ.م) ، كلية التربية ، جامعة طنطا .

(\*) ملحق رقم ( 3 - 4 ) ص 150 الى 158