



جامعة عين شمس
كلية التربية
قسم المناهج وطرق التدريس

برنامج مقترن لتربية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات

رسالة مقدمة
لأجل درجة الماجستير في 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 مقترن لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات

اسم الطالب : عمرو سعيد محمد أحمد الجمال

الدرجة العلمية : ماجستير في 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 مقترن لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع لدى طلاب مدارس الادارة
والخدمات .

اسم الدرجة : ماجستير في 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 :

أجازت الرسالة بتاريخ : 2013 / / ختم الاجازة 2013 / /

موافقة مجلس الجامعة
2018 /

موافقة مجلس الكلية
2013 /



جامعة عين شمس
كلية التربية
قسم المناهج وطرق التدريس

شكـر

• أشكر السادة الأساتذة الذين قاموا بالإشراف ، وهم :

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

• ثم الإشخاص 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 السميح

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

الصفحة	الموضوع
14 – 1	الفصل الاول : الإطار العام للبحث
4	مقدمة البحث
10	مشكلة البحث
11	فروض البحث
11	حدود البحث
11	خطوات البحث
13	مصطلحات البحث
14	أهمية البحث
الفصل الثاني : البحوث والدراسات السابقة	
31 – 15	أولاً : دراسات اهتمت بمنهج البيع والتوزيع
17	ثانياً : دراسات اهتمت ببناء برامج ونماذج تدريسية
20	ثالثاً: دراسات اهتمت بتنمية المهارات في التعليم التجاري
26	الفصل الثالث : الاطار النظري للدراسة
56 – 33	البيع والتوزيع
34	الاحتياجات المهنية
46	المهارة
الفصل الرابع : تحديد الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع الواجب توفرها لدى طلاب مدارس الادارة والخدمات	
81 – 58	أولاً : مصادر تحديد الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع
58	ثانياً : اعداد قائمة مبدئية للاحتجاجات المهنية لمندوبى البيع
62	ثالثاً : ضبط القائمة المبدئية وعرضها على المحكمين
64	رابعاً : الامامية النسبية للاحتجاجات المهنية ومدى مناسبتها للطلاب
66	

الصفحة	الموضوع
76	خامساً : اعداد القائمة النهائية للاحتياجات المهنية لمندوبى البيع
76	سادساً : تحليل محتوى مقرر البيع والتوزيع لطلاب الصف الثالث الثانوى بمدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية)
81 – 79	سابعاً : مدى توفر الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع الازمة للطلاب بمحتوى المقرر الحالى
95 – 83	الفصل الخامس : التصور المقترن لبرنامج لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبى البيع
84	اولاً : اسس بناء البرنامج
85	ثانياً : عناصر البرنامج
95	ثالثاً : ضبط التصور المقترن للبرنامج
115 – 97	الفصل السادس : الدراسة التجريبية ونتائجها
109 - 97	اولاً : إعداد الوحدات التجريبية
111 – 110	ثانياً : اجراءات الدراسة التجريبية
115 - 112	ثالثاً : ونتائج الدراسة التجريبية وتقديرها
141 - 117	الفصل السابع : ملخص البحث ونتائج و توصياته
118	اولاً : ملخص البحث
122	ثانياً : نتائج البحث
123	ثالثاً : التوصيات والمقترنات
141 - 125	المراجع
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 لمندوبي المبيعات	2
149	استطلاع رأى حول الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لطلاب مدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية) من وجهة نظر (خبراء التعليم التجارى ، المعلمين)	3
154	استطلاع رأى حول الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع لطلاب مدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية) من وجهة نظر (رجال الاعمال)	4
159	دليل التصنيف المهني	5
164	قائمة المراجع والدراسات التي تم مراجعة محتواها	6
170	استبيان لتحديد مدى اهمية و المناسبة بعض الاحتياجات المهنية للطلاب في مجال البيع والتوزيع	7
177	القائمة النهائية للاحتجاجات المهنية لمندوبي المبيعات	8
183	قائمة الاحتياجات المهنية المتضمنة لمحتوى البيع والتوزيع الحالى بمدارس الادارة والخدمات (شعبة معاملات تجارية)	9
187	تصور المقترن لبرنامج لتنمية الاحتياجات المهنية لمندوبي البيع	10
196	كتاب الطالب	11
236	دليل المعلم	12
250	الاختبار التحصيلي	13
263	اختبار المواقف الادائية	14
271	خطاب تسهيل مهمة الباحث لتدريس البرنامج في المدرسة	15
272	درجات طلاب المجموعة التجريبية في الاختبار التحصيلي واختبار المواقف	16
273	حساب قيمة (ت) بين المجموعة التجريبية على الاختبار التحصيلي القبلى والبعدي	17
276	حساب قيمة (ت) بين المجموعة التجريبية على اختبار المواقف الادائية القبلى والبعدي	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 لمندوبي 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	م الموضوعات البرنامج المقترن	8
102	أنواع اسئلة الاختبار التحصيلي وعددها	9
105	يبين قيم رموز معادلة الارتباط	10
111	نتائج الاختبار التحصيلي	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 يلى عرض لهذه النقاط

الفصل الأول

الإطار العام للبحث

مقدمة :

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

ولكي يتتطور أي مجتمع يجب أن يمتلك أفراده مهارات التفكير المختلفة التي تساعدهم على النهوض به لمواكبة عصر المعلوماتية ، ونظراً لأهمية التفكير في حياة الفرد ، فقد ركزت الاتجاهات التربوية الحديثة على إعادة النظر في البرامج التعليمية والمناهج الدراسية في كافة مراحل التعليم ، وأعدادها بحيث يهيئ الفرد فرضاً عديدة لممارسة مهارات التفكير المختلفة ، والتي تساعد على ملائحة التطورات العلمية الحديثة . (1)

والتربيـة هي وسيلة المجتمعـات لإعداد القوى البشرية التي تملـكـها ، فـعن طـرـيقـها يمكن تـنـميةـ هـذـهـ القوىـ البـشـرـيةـ وأـعـادـهاـ بـمـاـ يـنـسـابـ وـاـهـادـافـ المـجـتمـعـ . فالـتـرـبـيـةـ تـسـتـهـدـفـ أـوـلـ ماـ تـسـتـهـدـفـ اـحـدـاثـ تـغـيـيرـ فـيـ سـلـوكـ المـتـعـلـمـ ، بـحـيـثـ يـصـبـحـ قـادـراـ عـلـىـ التـكـيـفـ معـ المـجـتمـعـ بـنـجـاحـ ، مـنـ خـلـالـ أـكـتـسـابـهـ لـلـمـعـلـومـاتـ وـاـلـاتـجـاهـاتـ وـاـلـمـفـاهـيمـ وـاـلـقـيـمـ ، وـتـزـوـيـدـهـ بـقـدـرـ مـنـ الـمـهـارـاتـ الـاـسـاسـيـةـ ، التـىـ تـعـيـنـهـ عـلـىـ تـحـقـيقـ ذـاـتـهـ ، وـتـغـلـبـ عـلـىـ مـشـكـلـاتـ حـيـاتـهـ الـيـوـمـيـةـ فـيـ حـاضـرـهـ وـمـسـتـقـلـهـ . (2)

ويـعـدـ التـعـلـيمـ الفـنـيـ أـحـدـ الرـكـائـزـ الـاـسـاسـيـةـ لـلـتـنـمـيـةـ الـبـشـرـيـةـ ، حـيـثـ أـنـ يـهـيـئـ الفـرـدـ وـيـعـدـ لـلـقـيـامـ بـدـورـهـ كـاـمـلـاـ فـيـ الـمـجـتمـعـ ، وـتـلـبـيـهـ أـحـتـيـاجـاتـهـ ، وـالـوـفـاءـ بـمـتـطـلـبـاتـهـ وـالـنـهـوـضـ بـهـ وـتـطـوـيـرـهـ ، وـتـزـوـيـدـهـ بـقـدـرـ مـنـ بـثـقـافـاتـ فـيـيـةـ وـتـدـرـيـيـاتـ عـلـيـةـ فـيـ فـنـونـ الزـرـاعـةـ وـالـصـنـاعـةـ وـالـتـجـارـةـ وـغـيـرـهـ . (3)

وـيـمـثـلـ التـعـلـيمـ الفـنـيـ بـمـخـتـلـفـ أـنـوـاعـهـ وـمـراـحـلـهـ رـكـنـاـ أـسـاسـيـاـ مـنـ أـرـكـانـ التـنـمـيـةـ الـبـشـرـيـةـ ، وـقـدـ أـكـدـتـ التـجـارـبـ الـبـحـثـيـةـ لـلـجـمـعـيـةـ الـقـومـيـةـ لـلـتـعـلـيمـ التـجـارـىـ بـالـلـوـلـاـيـاتـ الـمـتـحـدـةـ الـاـمـرـيـكـيـةـ NBEAـ عـلـىـ انـ مـنـ أـهـمـ الـمـعـاـيـرـ الـقـومـيـةـ لـلـتـعـلـيمـ هـوـ اـسـتـخـدـمـ التـعـلـيمـ النـشـطـ وـتـنـمـيـةـ مـهـارـاتـ التـفـكـيرـ وـضـرـورـةـ أـتـاحـةـ الفـرـصـةـ لـلـطـالـبـ لـكـيـ يـفـكـرـ ، وـيـتـخـذـ الـقـرـاراتـ ، وـيـحـلـ الـمـشـكـلـاتـ ، وـيـطـقـ الـمـعـرـفـةـ التـىـ يـكـسـبـهـاـ مـنـ خـلـالـ مـنـاهـجـ الـتـعـلـيمـ التـجـارـىـ . (4)

وـلـلـتـعـلـيمـ التـجـارـىـ دـورـ أـسـاسـيـ فـيـ تـنـمـيـةـ الـمـجـتمـعـ اـذـ يـعـتـبـرـ أـحـدـ مـجـالـاتـ الـإـسـتـثـمـارـ التـرـبـويـ يـهـدـفـ إـلـىـ تـزـوـيـدـ الـطـلـابـ بـالـمـفـاهـيمـ وـالـمـهـارـاتـ الـتـىـ تـؤـهـلـهـمـ لـمـزاـولـةـ الـاعـمـالـ الـتـجـارـيـةـ وـتـحـقـيقـ الـنـقـدـ فـيـهـاـ مـاـ يـعـمـلـ عـلـىـ رـفـعـ مـعـيـشـتـهـمـ وـمـنـ ثـمـ يـحـقـقـ الرـخـاءـ وـالـرـفـاهـيـةـ لـلـمـجـتمـعـ كـلـ .

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 (2004/2005) : الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة المناهج والكتب المطورة ، مقترن خطة الدراسة بالمدارس الثانوية الفنية للادارة 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 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 المنشات على اختلاف انواعها وتمثل فى الحسابات وامساك الدفاتر ، واعمال الارشيف ، اعمال التحصيل والصرف ، وسجلات التوريد والمخازن ، استعمال الوسائل المكتبية الحسابية الالكترونية ، اعمال السكرتارية الخاصة .
 - الاعمال المهنية المتخصصة فى المجالات ذات النوعية الخاصة وتشمل المعاملات التجارية ، الشئون القانونية ، المشتريات ، اعمال المخازن ، اعمال الفنادق .
 - الاعمال الحرة تتمثل فى التجارة الداخلية الاستيراد ، امساك الدفاتر ، مراجعة الحسابات .

وتتمثل أنواع التعليم التجارى فى مصر ، فى :

- تجاري عام (3) سنوات .
- إدارة وخدمات تجاري (شعبة شئون قانونية – المشتريات وادارة المخازن – شعبة المخازن – شعبة التامينات – شعبة المعاملات التجارية).
- إدارة وخدمات فندقى .
- تجاري متقدم (5) سنوات .
- فندقى متقدم (5) سنوات .

وقد أنشئت مدارس الادارة والخدمات بالتعليم الثانوى التجارى بعرض التعليم بقطاعات العمل المختلفة فى المجتمع ، وإعداد كوادر فنية مدربة لتسخير الاجهزة والمؤسسات والأنشطة 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 :

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

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

٢ - وزارة التربية والتعليم (1996) : مكتب وكيل الوزارة للتعليم الفنى ، دليل الشعب وال المجالات والتخصصات بالتعليم الفنى ، القاهرة ، ص 1

ثانياً : المواد التجارية :

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

ثالثاً : المواد المتخصصة :

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

رابعاً : التدريبات المهنية :

الحاسب الالى . . (1)

ومادة البيع والتوزيع من المواد المتخصصة ، التي تدرس للصف الثالث الثانوى في مدارس الادارة والخدمات (شعبة المعاملات التجارية) بواقع حصتين أسبوعيا . وهي من أهم المواد المتخصصة حيث ان لها تأثير ملحوظ في معظم مجالات الحياة ، وتهدف الى :

١- تفهم الطالب أهمية فن البيع ومبادئه لكل مهنة .

٢- خلق بائع متميز باسرار السلع التي يقوم بيعها ، وكذلك السلع المنافسة .

٣- معرفة أهمية ادارة المبيعات ، والصفات الواجب توافرها في 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 في تحقيق أهداف التعليم التجارى بدرجة كبيرة ، بحيث يعملا على اكساب الطالب مجموعة من المعارف ، والمهارات ، والاتجاهات التي يتم الاستناد اليها في اتخاذ القرارات في شتى المجالات التجارية ، والاقتصادية المختلفة . (3)

ويتمثل البيع والتوزيع قوة تنظيمية حيوية في اقتصاد المجتمع ، لأنها يؤثر على ناتج البيع والتوزيع للسلع والخدمات ، خاصة مع البدء في تطبيق اتفاقية الجات ، التي تحرر التجارة العالمية من كافة القيود ، وتطبق حرية المنافسة بين المنتجات المحلية ، والاجنبية ، محليا ، وخارجيا ، وقد ازدادت أهمية البيع والتوزيع ، وبالتالي أزدادت أهمية تدريب الطالب أثناء الدراسة بحيث تكتسبه فيما أعمق لعملية البيع والتوزيع ، وتنمية المهارات الأساسية اللازمة للقيام بالعمل مباشرة ، أو بعد فترة تدريب قصيرة . (4)

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

٢- وزارة التربية والتعليم (2003/2004) : 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 (1990/2000) : قطاع التعليم الفنى ، الادارة العامة للتعليم التجارى ، ادارة الخطة والتنظيم المدرسى ، انجازات الادارة خلال الفترة من 1990- 1991 الى 1999- 2000 .

٤ - 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 ترکز 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 الفنى التجارى بمدارس الادارة والخدمات نجد انه يهدف الى اكساب الطلاب قدرًا كافياً من المعرف و المهارات المرتبطة بالبيع والتوزيع بما يؤهلهم للعمل المناسب في مجال بيع وتسويق المنتجات ، وما يلزمها من خدمات تجارية مختلفة . (2)

ومما يجب الاشارة اليه ان وظيفة البيع والتوزيع تقوم على فهم الانشطة والاستراتيجيات الازمة 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 ، وتنطلب هذه المهارات ، مهارات التفكير ، والذكاء الاجتماعى لملاحظة واستنتاج وتقدير وفهم السلوك اللفظى وغير اللفظى للاخرين ، وفهم المشاعر الداخلية للاخرين ، والتى تظهر فى تعبيرات الوجه ، والإبداع 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 الفنى التجارى – وفى ظل الواقع الفعلى – من أهم مشكلاتها عدم مراعاة أكساب المهارات أثناء التطوير ، وتواکد ذلك دراسة (حمدى احمد ، فاتن فوده ، 2007) التي اشارت الى افتقار المناهج التجارية عامة من حيث الاهداف ، والمحلى ، والاسئلة ، والامتحانات الى دمج المهارات والاحتياجات المهنية ، و افتقار الاداء التدریسي للمعلم لاستخدام استراتيجيات ونماذج وانشطة تتمى هذه المهارات . (4)

ومن هذا المنطلق كان من الضروري البحث عن برامج جديدة للتغلب على المشكلات التي يعاني منها النظام التعليمي التجارى بصفه عامة ومنهج البيع والتوزيع بصفه خاصة مما يحقق مخرجات اكثراً جودة وانقاناً .

1 - ابراهيم الغنام (2004) : مهارات التسويق ، مركز الاستراتيجية للباحث . 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 ايابووتتشى (2002) : كلية كيلوغ للدراسات الادارية العليا تبحث في التسويق ، ترجمة : الشهابى ، ابراهيم يحيى ، (الرياض : مكتبة العيكان) .

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

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

أكدت على ضرورة استخدام المعلمين أساليب تدريس تتجاوز المنهج الرسمي 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 والأنشطة التعليمية بدلاً من التركيز على أسلوب المحاضرة فقط .

كما يؤكد كلاً من (Forsyth & stevens) على ضرورة استخدام برامج مقرحة تدريسية تركز على المشاهدة والملاحظة والممارسة معاً اي استخدام الخبرة المباشرة بالإضافة اي الخبرة غير المباشرة . (1)

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

وقد اسفرت نتائج استطلاع الرأي عن الآتى :-

١- لا يتوفر لدى خريجي مدارس الادارة والخدمات احتياجات المهنية الازمة في مجال البيع والتوزيع لمندوبي البيع في ضوء التطورات الاقتصادية المعاصرة كالشخصية واتفاقية الجات والتجارة الالكترونية والاقتصاد الحر .

٢- لا يتضمن مقرر البيع والتوزيع الحالى بعض المعلومات والمهارات والاحتياجات المهنية الازمة للخريجين لممارسة العمل البيعى كمندوبيين بيع في ظل الاتجاهات المعاصرة .

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

وقد اقتصرت الدراسات التي اجريت في هذا المجال على :

١- دراسة برهامى زغلول (1994):

أستهدفت الدراسة التعرف على فاعلية منهج مقترح في فن البيع والترويج لتنمية مهارات البيع لدى طلاب المدارس الثانوية التجارية بما يؤدي إلى اداء المتطلبات الوظيفية لرجل البيع من خلال تطبيق احدى وحداته حيث تم تحديد قائمة بمهارات فن البيع في 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 (4 - 3) ص 150 الى 158