



## توصيف مادة Course Description

### Selling and Sales Management (MRKT 369)

This course focuses on the principles and practices of selling and sales management. A detailed demonstration of the selling process and an examination of the elements of an effective sales force as a key component of the organization's total marketing effort will be presented in this course.

### البيع وإدارة المبيعات (سوق 369)

يركز هذا المقرر على مبادئ وممارسات البيع الشخصي وإدارة المبيعات. في هذا المقرر سوف يتم تقديم عرض مفصل لعملية البيع وفحص للعناصر المتضمنة في قوة البيع الفعالة باعتبارها مكونا رئيسيا للجهود التسويقية الكلية علي مستوى المنظمة.

Prerequisites: (MRKT 260)

المتطلبات السابقة: (سوق 260)