



معهد إشراقات المملكة للتدريب
ISHRAQAT AL MAHLAKA INSTITUTE FOR TRAINING



حقيبة

محاسب المبيعات (الكاشير)

اعداد وتقديم: معهد إشراقات المملكة للتدريب



eshraqat4t



eshraqat4t



eshraqat4

الزمن	الهدف	الوحدات التدريبية	
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف المشارك على الوصف الوظيفي لمحاسب المبيعات. • يتحلى بالخبرات والمهارات الوظيفية والفنية لمحاسب المبيعات. 	مهام ومسؤوليات محاسب المبيعات	الوحدة الاولى
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يعدد المهارات الأساسية للمحاسب المبيعات المتميز. • يتحلى بمواصفات محاسب المبيعات الناجح. 	مهارات ومواصفات محاسب المبيعات المحترف	الوحدة الثانية
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف على مفهوم العلاقات الإنسانية. • يدرك أهمية العلاقات الإنسانية في بيئة العمل. 	العلاقات الإنسانية	الوحدة الثالثة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف على ماهية مفاتيح الاستراتيجية لصحة العلاقات. • يطبق إستراتيجية الفوز بعلاقات ناجحة. 	مفاتيح استراتيجية لصحة العلاقات	الوحدة الرابعة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يدرك المشارك القيم الأخلاقية في العمل يستنتج السلوك الوظيفي والقيم المطلوبة في العمل. 	أخلاقيات العمل في الإسلام.	الوحدة الخامسة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يحدد المشارك الواجبات تجاه وظيفته. • يبنى القيم المشتركة مع فريق العمل بالمؤسسة. 	واجبات الإنسان تجاه وظيفته.	الوحدة السادسة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يصوغ مفهوم خدمة العملاء. • يحدد أهمية خدمة العملاء. • يتعرف على مفهوم خدمة العملاء والخصائص المميزة للخدمة. 	مفهوم خدمة العملاء	الوحدة السابعة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يحدد سلوكيات مقدم الخدمة المحترف. • يفهم ماذا يعني الإمتياز في الخدمة. 	الخدمة فائقة التميز في كبسولة	الوحدة الثامنة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يستنتج أسباب فشل مشروعات إدارة علاقات العملاء. • يدرك أبعاد إدارة علاقات العملاء. 	أسباب فشل مشروعات إدارة علاقات العملاء	الوحدة التاسعة

ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يستنتج أوجه القصور في إدارة علاقات العملاء التقليدية . • يتعرف على العوامل التي تسبب فشل مشروع نظام إدارة علاقات العملاء. • يحدد أنظمة إدارة علاقات العملاء الإلكترونية. 	<ul style="list-style-type: none"> • أوجه القصور في إدارة علاقات العملاء التقليدية 	الوحدة العاشرة
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يعدد أنواع الذكاء. • يتعرف على تطور ونشأة الذكاء العاطفي. 	<ul style="list-style-type: none"> • مفهوم وأنواع الذكاء. 	الوحدة الحادية عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يحدد مكونات الذكاء العاطفي. • يستخدم أهم وسائل تطوير الذكاء العاطفي. 	<ul style="list-style-type: none"> • مكونات الذكاء العاطفي. 	الوحدة الثانية عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف على الموظف والذكاء العاطفي. • يبين العلاقة الذكاء العاطفي والقيادة. 	<ul style="list-style-type: none"> • الذكاء العاطفي والقيادة 	الوحدة الثالثة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يوضح العناصر الأساسية للذكاء العاطفي وأثرها على حياتنا. • يطبق إستراتيجيات تدريس الذكاء الاجتماعي. 	<ul style="list-style-type: none"> • إستراتيجيات تدريس الذكاء الاجتماعي. 	الوحدة الرابعة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يحدد خصائص الوقت. • يميز بين أنواع الوقت. 	<ul style="list-style-type: none"> • مفهوم الوقت وأهميته 	الوحدة الخامسة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يدرك فوائد الإدارة الجيدة للوقت. • يعدد خطوات ومبادئ الإدارة الناجحة للوقت. 	<ul style="list-style-type: none"> • الإدارة الناجحة للوقت 	الوحدة السادسة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف على مفهوم ضغوط العمل. • يفرق بين الضغوط والتوتر. 	<ul style="list-style-type: none"> • فكرة عامة عن ضغوط العمل 	الوحدة السابعة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يستنتج أسباب ضغوط العمل. • يعدد مراحل تطور ضغوط العمل. 	<ul style="list-style-type: none"> • أسباب ضغوط العمل 	الوحدة الثامنة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يتعرف على مكونات الحاسوب • يتتبع طرق الصيانة الوقائية 	<ul style="list-style-type: none"> • مكونات الحاسوب 	الوحدة التاسعة عشر
ساعتان	<ul style="list-style-type: none"> • يطبق آلية عمل نظام التشغيل. • يعدد أنواع أنظمة التشغيل ومهام نظام التشغيل. 	<ul style="list-style-type: none"> • آلية عمل نظام التشغيل. 	الوحدة العشرون