



www.massira.jo

# تطبيقات الحاسوب في التسويق

الأستاذ الدكتور  
نضال محمود الرمحي

الأستاذ الدكتور  
زكريا أحمد عزام



رقم التصنيف : 658.8072  
المؤلف ومن هو في حكمه : زكريا أحمد عزام/ نضال محمود الرمحي  
عنوان الكتاب : تطبيقات الحاسوب في التسويق  
رقم الإيداع : 2011/9/3302  
الواصفات : التسويق/ إدارة المبيعات  
بيانات النشر : عمان - دار المسيرة للنشر والتوزيع

تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

### حقوق الطبع محفوظة للناشر

جميع حقوق الملكية الأدبية والفنية محفوظة لدار المسيرة للنشر والتوزيع عمان - الأردن ويحظر طبع أو تصوير أو ترجمة أو إعادة تنضيد الكتاب كاملاً أو مجزأً أو تسجيله على اشربة كاسيت أو إدخاله على الكمبيوتر أو برمجته على إسطوانات ضوئية إلا بموافقة الناشر خطياً

Copyright © All rights reserved

No part of this publication may be translated, reproduced, distributed in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher

الطبعة الأولى 2012م - 1433هـ

الطبعة الثانية 2023م - 1444هـ



### عنوان الدار

الرئيسي : عمان - العبدلي - مقابل البنك العربي هاتف : 962 6 5627049 فاكس : 962 6 5627059  
الفرع : عمان - ساحة المسجد الحسيني - سوق البتراء هاتف : 962 6 4640950 فاكس : 962 6 4617640  
صندوق بريد 7218 عمان - 11118 الأردن

E-mail: Info@massira.jo . Website: www.massira.jo

التصميم والاضراج : دائرة الانتاج

www.massira.jo

# تطبيقات الحاسوب في التسويق

Computer Applications In Marketing

الدكتور  
**نضال محمود الرمحي**  
رئيس قسم نظم المعلومات الحاسوبية  
كلية الإقتصاد والعلوم الإدارية  
جامعة الزرقاء الخاصة

الدكتور  
**زكريا أحمد عزام**  
رئيس قسم التسويق  
كلية الإقتصاد والعلوم الإدارية  
جامعة الزرقاء الخاصة



**الفهرس**

9 ..... المقدمة

**الفصل الأول**

**مقدمة نظرية في تطبيقات الحاسوب في التسويق**

15 ..... أولاً: مقدمة  
16 ..... ثانياً: برمجيات التسويق  
17 ..... ثالثاً: أهمية تطبيقات الحاسوب في التسويق  
19 ..... رابعاً: العوامل التي ساهمت في تعزيز استخدام الحاسوب في التسويق  
20 ..... خامساً: عناصر تطبيقات الحاسوب في التسويق

**الفصل الثاني**

**مقدمة إلى قواعد البيانات**

27 ..... أولاً: أساسيات قواعد البيانات  
31 ..... ثانياً: المكونات الرئيسية لقواعد البيانات

**الفصل الثالث**

**مقدمة في إكسل**

41 ..... أولاً: مقدمة  
41 ..... ثانياً: كيفية تشغيل وإغلاق مايكروسوفت إكسل Microsoft office Excel ...  
43 ..... ثالثاً: المكونات الأساسية لنافذة مايكروسوفت إكسل Microsoft office Excel ...  
50 ..... رابعاً: تخزين الملف ضمن مايكروسوفت إكسل Save File in Microsoft Excel ..

- 52 ..... Open & Close File خامساً: فتح وإغلاق ملف مايكروسوفت اكسل  
54 ..... إنشاء مصنف جديد سادساً: إنشاء مصنف جديد  
60 ..... Enter Data سابغاً: إدخال البيانات في ورقة عمل  
82 ..... ملحق (1): الاختصارات

### الفصل الرابع

#### قاعدة بيانات المبيعات

- 93 ..... أولاً: مفهوم المبيعات  
94 ..... ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات المبيعات  
97 ..... ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات المبيعات

### الفصل الخامس

#### قاعدة بيانات العملاء

- 155 ..... أولاً: مفهوم عملاء المشأة  
156 ..... ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات العملاء  
158 ..... ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات العملاء

### الفصل السادس

#### قاعدة بيانات المنافسين

- 171 ..... أولاً: مفهوم المنافسين  
172 ..... ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات المنافسين  
175 ..... ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات المنافسين

### الفصل السابع

#### التنبؤ بالمبيعات

- أولاً: طرق التنبؤ بالمبيعات ..... 190  
تطبيقات الفصل السابع ..... 233

### الفصل الثامن

#### تخطيط الحصص البيعية

- أولاً: مفهوم الحصص البيعية ..... 237  
ثانياً: أسس توزيع الأعمال على رجال البيع ..... 237  
ثالثاً: تطبيقات على الحصص البيعية ..... 238  
تطبيقات الفصل الثامن ..... 245

### الفصل التاسع

#### تحليل الحصص السوقية

- أولاً: مفهوم الحصص السوقية ..... 249  
ثانياً: تطبيقات على تحليل الحصص السوقية ..... 251  
المراجع ..... 267