

بسم الله الرحمن الرحيم



**معة الشيخ عبد الله البديري**



سفة العلوم الإءارفة والاقتصادفة

قسم : التسوفق

بءء لنفل ءرءة البءلارفوس بعءوان

## **الءروفق وأءره على زفءاء المبعفاء**

( بالءطبفق على شركة الصوففء الرشفءف )

إءءاء الطلاب /

- أءمء مفرفنق قسم السفء عءمان
- مءمء البعلف صءفق مءءار
- آلاء هاشم على ءمء
- إسراء السر عبء السءف سعفء
- هءء ءفر الله ءاء على عبء الماءء

إشراف الأستاذ /

الءسن اءمء قمر ءفن اءمء

١٤٤٣هـ - ٢٠٢٢م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## الآية

(وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ  
وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ  
وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ)

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآية (١٠٥)

# الإهداء

إلي من تتبع الجنة من تحت أقدامهن منبع العطف وأنشودة الحنان وبرزخ  
العطاء والسخاء من سهرت علي راحتي..

أمهاتنا الغاليات ،،

إلى .. أياد نسجت دماء قلبها خيوطاً منيرة في صمت وكتمان ..

آبائنا الأعزاء..

إلي رونق الحياة وبهجتها ،،

أخواننا وأخواتنا ،،،

إلى .. عقول أضاعت دروبنا بوهج علمها

أساتذتنا.. في جميع مراحلنا الدراسية .

إلى .. أناس سكنوا الروح والقلب والوجدان بتودد وطمأنينة في إثارة  
ومحبة

أصدقائنا وزملائنا ،،

نهدي ثمرة جهدنا المتواضع هذا ،،،

الباحثون

## الشكر والعرفان

الحمد لله رب العالمين له المنة وله الفضل وله الثناء الحسن وصلوات الله البر الرحيم والملائكة المقربين على سيدنا محمد وعلى أخوانه النبيين وعلى آله وصحبه الغر الميامين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين .

امثالاً لقوله ( صلي الله عليه وسلم ): (من لا يشكر الله لا يشكر الناس)

**نتوجه إلى الله وحده بالحمد والثناء على توفيقه لنا وإنعامه علينا بنعمه الكثير التي لا تحصى ولا تعد.**

كما أتقدم بجزيل شكري وكثير امتناننا للأستاذة القامة/ الحسن أحمد قمر الدين أحمد الذي لم يبخل علينا بكل ما هو متاح من توجيه وإرشاد وإمداد بالمعلومات والتصحيح والتصويب وكان خير معين في إنجاز هذا البحث. (أسأل الله له دوام الصحة والعافية).

**كما نتقدم بأسمى كلمات الحب والتقدير والشكر إلى أسرة جامعة الشيخ عبد الله البدري، وأخص بالشكر كوكبة الأساتذة الأكفاء، الذين هم صفوة أهل العلم والعطاء .. إليكم جميعاً ،، نهدي ثمرة جهدنا المتواضع هذا ،،،،**

## **الباحثون**

ملخص البحث :

جاء البحث بعنوان الترويج وأثره على زيادة المبيعات، بالتطبيق على شركة الصوتي الرشيدى وقد تحدثنا في الفصل الأول عن مفهوم الترويج وأهدافه وأهميته وأنواعه ووسائل الترويج الحديثة، وفي الفصل الثاني

تحدثنا عن المبيعات مفهوم إدارتها والمبادئ الأساسية في تنظيم إدارة المبيعات وتخطيط المبيعات، وأخيراً جاء الفصل الثالث مشتملاً على الدراسة الميدانية التي كانت تطبيقاً على عينة بحثية من موظفي شركة الصويتي الرشيدي فرع عطبرة، وقمنا بتجميع النتائج ومناقشتها وخرجنا ببعض النتائج والتوصيات، ونسأل الله العلي القدير أن ينتفع بهذا البحث كل طالب علم .

## Abstract

The research came under the title of Promotion and its impact on increasing sales, applying to Al-Sawiti Al-Rashidi Company. In the first chapter, we talked about the concept of promotion, its objectives, importance, types, and modern means of promotion. In the second chapter, we talked about

sales, the concept of its management, and the basic principles in organizing sales management and sales planning, and finally, the third chapter came Including the field study, which was an application on a research sample of the employees of Al-Swaiti Al-Rashidi Company, Atbara branch, and we compiled and discussed the results and came out with some results and recommendations, and we ask God Almighty to benefit from this research every student of knowledge.

## فهرس الموضوعات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	الآية
ب	الإهداء
ج	الشكر والتقدير
د	مخلص البحث
هـ	Abstract
و	فهرس الموضوعات

١	المقدمة
٥-٢	خطة البحث
	الفصل الأول : الترويج
٨-٧	المبحث الأول : مفهوم الترويج
١٧-٩	المبحث الثاني : أهداف وأهمية وأنواع الترويج
٢٤-١٨	المبحث الثالث : وسائل الترويج الحديثة
	الفصل الثاني : المبيعات
٣١-٢٦	المبحث الأول: مفهوم إدارة المبيعات
٣٨-٣٢	المبحث الثاني: المبادئ الأساسية في تنظيم إدارة المبيعات
٤٤-٣٩	المبحث الثالث: تخطيط المبيعات
	الفصل الثالث: التحليل والمناقشة
٤٧-٤٦	المبحث الأول: نبذة عن شركة الصويتي الرشيدى
٦٤ -٤٨	المبحث الثاني: تحليل ومناقشة النتائج
٦٥	النتائج
٦٦	التوصيات
٦٧	المصادر والمراجع
٧٠-٦٨	الملاحق