

إدارة وتطوير مشروع تجاري صغير

عنوان الواجب

المقيم

20/5/2026

تاريخ الإصدار

1/6/20026

الموعد النهائي

المدة (تقريباً)

شهادات Pearson BTEC International التأهيلية من المستوى 2 في إدارة الأعمال

مجموعة المؤهلات

المشمولة

الوحدة 28: إدارة شركة صغيرة

الوحدات المشمولة

هدف التعلم (ب): إدارة شركة صغيرة باستخدام المهارات والإجراءات المناسبة.

أهداف التعلم

هدف التعلم (ج): مراجعة نجاح شركة صغيرة .

المشمولة

السيناريو

بعد أن انتهيت من إعداد الخطة التشغيلية لمشروعك التجاري الصغير في المهمة الأولى، حان الوقت الآن لتحويل فكرتك إلى مشروع حقيقي داخل بيئة عمل مليئة بالتحدي والمنافسة. ستعمل ضمن فريق مكون من 2 إلى 5 أفراد لإدارة مشروع تجاري صغير بميزانية محددة، مما يمنحك فرصة لتطبيق مهاراتك في إدارة الأعمال والعمل الجماعي وخدمة العملاء.

ستقومون باختيار فكرة المشروع وتجهيز منطقة البيع، سواء من خلال متجر فعلي أو منصة إلكترونية، ثم بدء فترة التجارة التي تستمر لمدة لا تقل عن ثلاث ساعات، مع فرصة للاستمرار وتحقيق المزيد من الأرباح.

وخلال هذه التجربة، ستتنافسون مع فرق أخرى، لذلك ستحتاجون إلى استخدام مهارات التسويق والمبيعات والتواصل مع العملاء لجذب الزبائن وتحقيق رضاهم. كما ستقومون بتسجيل المبيعات وتنظيم السجلات المالية لمتابعة أداء المشروع وقياس نجاحه. **وفي نهاية التجربة،** ستقومون بتقييم مدى نجاح المشروع وتحليل النتائج لمعرفة نقاط القوة والجوانب التي تحتاج إلى تطوير، مما يساعدكم على تحسين الأداء واكتساب خبرة حقيقية في عالم ريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة.

ستحتاج إلى إدارة مشروعك التجاري مع فريقك، مع جمع أدلة توضح مهاراتك وأداءك خلال فترة التجارة، وتشمل ما يلي:

المهمة 1:

1. استخدام مهارات مبيعات فعالة، مثل تجهيز وتنظيم منطقة البيع والاستفادة من مساحة العرض بطريقة تجذب العملاء وتحسن تجربتهم.
2. تطبيق تقنيات مبيعات مناسبة، من خلال التفاعل مع العملاء، وطرح الأسئلة، والاستجابة لهم باستخدام معرفة واضحة ودقيقة بالمنتج أو الخدمة.
3. إظهار مهارات مميزة في رعاية العملاء، مثل التواصل الجيد، وبناء الثقة، والاستماع لاحتياجات العملاء، والتأكد من حصولهم على المعلومات التي يحتاجونها.
4. اتباع إجراءات صحيحة للتعامل مع الأموال وتنظيم السجلات المالية بدقة، مع التركيز على زيادة فرص تحقيق الأرباح.

<p>5. التعامل مع مراجعات العملاء وملاحظاتهم بطريقة مهنية واحترافية، بما يساعد على تحسين الخدمة وتعزيز رضا العملاء.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ● سجل الملاحظة - سجل النشاط العملي ● فيديوهات ● مستند (ك تقرير) يحتوي على ملخص و شرح لجميع المهام التي قام بها الطلبة كدليل يوضح المهارات والتقنيات للمبيعات وخدمة العملاء ● نسخة من دليل جمع البيانات مثلاً الإستبيان ● أدلة على السجلات المالية أثناء الفترة التجارية للشركة الصغيرة. 	<p>الإثباتات التي يجب أن تقدمها لهذه المهمة</p>
<p>ستحتاج إلى إعداد مراجعة فردية لفترة التجارة الخاصة بمشروعك التجاري الصغير، بالاعتماد على معلومات وأدلة متنوعة تشمل ما يلي:</p>	<p>المهمة 2 :</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. توضيح عناصر الخطة التشغيلية وفترة التجارة التي ساهمت في نجاح المشروع، مثل المنتجات أو الخدمات، التكاليف، العمليات، إضافة إلى تأثير الموقع، التكنولوجيا، المعدات، فريق العمل، والمنافسة في السوق. 2. مراجعة الأداء المالي للمشروع، من خلال تحليل الإيرادات والتكاليف والأرباح ومدى كفاية الميزانية لتحقيق الأهداف. 3. تقييم نقاط القوة والجوانب التي تحتاج إلى تطوير في الخطة التشغيلية وفترة التجارة، مع توضيح ما تم تنفيذه بنجاح وما واجه تحديات، مدعوماً بأمثلة مناسبة. 4. تحديد أهداف مستقبلية محتملة للمشروع بناءً على نتائج فترة التجارة، مثل تطوير المنتجات أو تحسين أساليب العمل والتسويق والأسعار. 5. تقديم توصيات واضحة ومبررة لتحسين المشروع مستقبلاً، مثل تطوير العمليات التشغيلية، تحسين التسويق، أو تعزيز تجربة العملاء 	
<ul style="list-style-type: none"> ● تقييم نجاح الخطة التشغيلية وفترة التجارة عن طريق إعداد عرض تقديمي أو تقرير . 	<p>الإثباتات التي يجب أن تقدمها لهذه المهمة</p>

المعايير التي تتناولها هذه المهمة:		
مرجع المعيار	الوحدة	لتحقيق المعايير، يجب عليك إثبات قدرتك على ما يلي:
B.P3	28	أظهر مهارات وتقنيات للمبيعات ورعاية العملاء المناسبة خلال فترة التجارة.
B.P4	28	أظهر الإجراءات الصحيحة للتعامل مع الشؤون المالية خلال فترة التجارة.
B.M2	28	أظهر مجموعة من المهارات والتقنيات المناسبة للمبيعات وخدمة العملاء بما في ذلك الإجراءات الصحيحة للتعامل مع الشؤون المالية وحفظ السجلات خلال فترة التجارة.
B.D2	28	أظهر باستمرار مهارات وتقنيات للمبيعات وخدمة العملاء الممتازة بما في ذلك الإجراءات الصحيحة للتعامل مع الشؤون المالية وحفظ السجلات خلال فترة التجارة.
C.P5	28	وصف عناصر الخطة التشغيلية التي ساهمت في نجاح الأعمال التجارية الصغيرة.
C.P6	28	وصف عناصر فترة التجارة التي ساهمت في نجاح الأعمال التجارية الصغيرة.
C.M3	28	قم بتحليل نجاح الخطة التشغيلية وفترة التجارة مع إعطاء أمثلة مفصلة وتوصيات للتحسينات.
C.D3	28	قم بتقييم نجاح الخطة التشغيلية وفترة التجارة مع تقديم توصيات مفصلة ومبررة للتحسين.

تقديم تقييم المتعلم وإقراره

يجب على المتعلم ملء بيانات هذه الصفحة وإرفاقها بالعمل المقدم للتقييم.

اسم المتعلم:		اسم المُقيِّم:	
تاريخ الإصدار:	تاريخ الإتمام:	تاريخ التقديم:	
المؤهل:			
مرجع التقييم وعنوانه:			

يُرجى سرد الدليل المقدم لكل مهمة. حدد أرقام الصفحات حيث يمكن العثور على الدليل أو صِف طبيعة الدليل (على سبيل المثال: فيديو، رسم توضيحي).

مرجع المهمة	الدليل المقدم	أرقام الصفحات أو وصفها
ملاحظات لتدوينها من قِبل المُقيِّم:		

إقرار المتعلم	
أقر بأن العمل المقدم لهذا الواجب من إعدادي. وقد أضفت بوضوح مراجع بأي مصادر مستخدمة في العمل. وأفهم أن الإقرار الزائف هو شكل من أشكال سوء التصرف.	
توقيع المتعلم:	التاريخ: