

أثر إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات لموظفي قسم المبيعات
بالتطبيق على شركة العلا العقارية بمدينة جدة

غدير علي أحمد

2021205304

مشروع تخرج - 2

كلية الإدارة- جامعة ميدأوشن

إشراف

د. منى مصطفى العشري

عضو هيئة التدريس- كلية الإدارة- جامعة ميدأوشن

الشكر والتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله.

فالحمد والشكر لله عز وجل على تنويره للطريق المستقيم، ومنحنا القوة والصبر والإرادة لتحقيق العلم، فلولا فضله ونعمته ما وصلنا إلى أسمى مقامات العلم فأدملها نعمة يارب العالمين، ونشكره على توفيقه لنا برحمته الواسعة وقدرته العظيمة

ومن باب قوله صلى الله عليه وسلم "من لا يشكر الناس لا يشكر الله". وانطلاقاً من العرفان بالجميل فإنه لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر الجزيل والامتنان العظيم إلى الأستاذة "منى مصطفى العشري" التي أشرفت على انجاز هذه المذكرة والتي لم تبخل علينا بإرشاداتها ونصائحها وتوجيهاتها القيمة، فلها منا كل الثناء والتقدير.

كما نوجه شكرنا أيضاً إلى كل من قدم لنا يد المساعدة من قريب أو من بعيد، كما لا ننسى جميع الاساتذة الكرام الذين تتلمذنا على أيديهم طيلة فترة الدراسة، كذلك نتقدم بجزيل الشكر إلى جميع من ساعدنا في انجاز هذه المذكرة

الإهداء

الحمد لله ذي الجلال الذي عن الإدراك كنه عقول العارفين، والكمال الذي قصدت عن إحصاء ثنائه السنة الواصفين، والقدرة التي وجلت من رهبتها قلوب الخائفين،

والعظمة التي عنت لعزتها وجوه الطائعين والعاكفين، والعلم الذي لم يدركه احد من العالمين، وأرسل الرسل مبشرين ومنذرين، رحمة للعالمين، وحثهم بنبينا محمد عليه أزكى الصلاة والتسليم، وصل اللهم على محمد نبي المرسلين، وعلى اله وأصحابه ومن ولاه إلى يوم الدين .

إلى من فتحت أبواب الجنة لها، قررة عيني ونبع حناني، أغلى ما أملك في الوجود "أمي" أطال الله في عمرها. إلى بحر الحب والعطاء، من كان سندي، وساعدني ضد نوائب الدهر، وفتح أمامي كل النجاح والثقة أغلى ما أملك في الوجود "أبي" أطال الله في عمره

نهدي هذا العمل المتواضع إلى كل العائلة الكريمة:

عائلتي وإلى كل الأصدقاء والزملاء سواء في الدراسة أو في العمل وكل من ساعدني على انجاز هذا العمل أهدي ثمرة جهدي أسأل الله أن يجعله نورا بين يدي يوم يقوم الحساب

مستخلص الدراسة

تعتبر إدارة الجودة أحد العناصر الأساسية في تحسين أداء مبيعات العقارات، حيث تساهم في تعزيز الكفاءة والرضا لدى العملاء. في ظل النمو السريع لسوق العقارات في جدة، يصبح من الضروري دراسة تأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات.

الهدف: يهدف هذا البحث إلى استكشاف أثر إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات لموظفي قسم المبيعات في شركة العلا العقارية بمدينة جدة.

المنهجية: تم استخدام منهجية البحث الكمي من خلال توزيع استبيانات على عينة من موظفي قسم المبيعات، وتم تحليل البيانات باستخدام أساليب إحصائية مناسبة لتحديد العلاقة بين متغيرات الدراسة.

النتائج: أظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية قوية بين ممارسات إدارة الجودة وأداء مبيعات العقارات، مما يدل على أن تحسين جودة الخدمات والعمليات يساهم في زيادة رضا العملاء وبالتالي تعزيز المبيعات.

الإضافة العلمية: يساهم هذا البحث في سد الثغرات الموجودة في الأدبيات المتعلقة بتأثير إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات، خاصة في السياق المحلي.

الإضافة العلمية: يمكن أن يستفيد صانعو القرار في شركات التطوير العقاري من النتائج لتطبيق ممارسات إدارة الجودة بشكل فعال، مما يساهم في تحسين الأداء وزيادة المبيعات.

التطبيقات العلمية: تقدم الدراسة توصيات عملية حول كيفية تحسين إدارة الجودة في قطاع العقارات، مما يساعد على تحقيق نتائج إيجابية في الأداء المالي والتسويقي.

الكلمات المفتاحية: إدارة الجودة، أداء المبيعات، العقارات، رضا العملاء .

Abstract:

Quality management is one of the essential elements in improving real estate sales performance, as it contributes to enhancing efficiency and customer satisfaction. Given the rapid growth of the real estate market in Jeddah, it becomes crucial to study the impact of quality management practices on real estate sales performance in this context.

Objective: This research aims to explore the effect of quality management on the sales performance of real estate sales department employees at Al-Aal Real Estate Company in Jeddah.

Methodology: A quantitative research methodology was employed by distributing questionnaires to a sample of sales department employees. The data was analyzed using appropriate statistical methods to determine the relationship between the study variables.

Results: The results showed a strong positive relationship between quality management practices and real estate sales performance, indicating that improving the quality of services and processes contributes to increased customer satisfaction and, consequently, enhanced sales.

Scientific Contribution: This research contributes to filling the gaps in the literature regarding the impact of quality management on real estate sales performance, especially in the local context.

Practical Contribution: Decision-makers in real estate development companies can benefit from the findings to effectively implement quality management practices, which would improve performance and increase sales.

Scientific Applications: The study provides practical recommendations on how to enhance quality management in the real estate sector, helping to achieve positive results in financial and marketing performance.

Keywords: Quality management, sales performance, real estate, customer satisfaction.

جدول المحتويات

1	الشكر والتقدير.....
2	الإهداء.....
3	مستخلص الدراسة.....
9	1. الفصل الأول: الإطار العام للدراسة.....
10	1.1. المقدمة:.....
11	1.2. مشكلة الدراسة.....
11	1.2.1. فجوات على المستوى النظري.....
11	1.2.2. فجوات على المستوى التطبيقي.....
12	1.3. أهمية الدراسة.....
12	1.3.1. على المستوى النظري:.....
12	1.3.2. على المستوى التطبيقي:.....
13	1.4. أسئلة الدراسة.....
13	1.5. أهداف الدراسة.....
14	1.6. فرضيات الدراسة.....
14	1.7. نموذج الدراسة.....
15	1.8. الدراسة الميدانية.....
17	1.9. مخطط المشروع.....
18	2. الفصل الثاني: الدراسات السابقة.....
19	2.1. المقدمة:.....
19	2.2. المتغير المستقل.....
24	2.3. المتغير التابع.....
26	2.4. العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع.....
27	2.5. الخاتمة.....
28	3. الفصل الثالث: منهجية الدراسة.....
29	3.1. المقدمة.....
29	3.2. التعريفات الإجرائية لمتغيرات البحث.....
30	3.3. تصميم البحث.....
31	3.4. مجتمع البحث وطرق وتقنيات أخذ العينات.....
32	3.5. طريقة جمع البيانات.....
34	3.6. أنواع البيانات.....

35.....	3.7. إجراءات التحليل الإحصائي
36.....	3.8. الخاتمة
37.....	4. الفصل الرابع: التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج
38.....	4.1. المقدمة
38.....	4.2. توصيف عينة الدراسة (الإحصائيات الوصفية لعينة البحث)
42.....	4.3. اختبارات الصدق والثبات للاستبيانات
46.....	4.4. الإحصاء الوصفي لمتغيرات البحث (الإجابة على أسئلة البحث)
49.....	4.5. اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج
55.....	4.6. الخاتمة
56.....	5. الفصل الخامس: حدود البحث والتوصيات والاستنتاجات
57.....	5.1. حدود الدراسة والدراسات المستقبلية
58.....	5.2. توصيات الدراسة
59.....	5.3. الخاتمة
60.....	قائمة المراجع
44.....	الملاحق

جدول الأشكال

العنوان	رقم الشكل	رقم الصفحة
نموذج الدراسة (من اعداد الطالبة)	1	13
أهمية إدارة الجودة (المصدر : قاسم نايف علوان المحياوي)	2	23
ملخص منهجية البحث (اعداد الطالبة)	3	29

جدول الجداول

العنوان	رقم الجدول	رقم الصفحة
مجتمع البحث المصدر له (شركة العلا العقارية)	1	30
عينة البحث اعداد (1970) krejcie	2	30
المقياس المستخدم لقياس المتغير المستقل إدارة الجودة (اعداد الطالبة)	3	31
المقياس المستخدم لقياس المتغير التابع أداء المبيعات (اعداد الطالبة)	4	32
توصيف عينة الدراسة المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على النتائج الإحصائية للدراسة الميدانية. (ن-36 شخص)	5	38
صدق المقاييس المستخدمة في الدراسة للمتغيرات المستقل والتابع المصدر: من اعداد الطالبة بناء على نتائج التحليل الاحصائي لبيانات الدراسة الميدانية	6	42
قياس الثبات لاداة الدراسة المصدر: من اعداد الطالبة بناء على نتائج التحليل الاحصائي لبيانات الدراسة الميدانية	7	44
دلالة المتوسطات الحسابية	8	45
المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمتغيرات الدراسة	9	46
معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة	10	48

1. الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

1.1. المقدمة:

كلمة الجودة والتي تعني إتقان الشيء وعمله بجودة عالية، أما معنى الجودة الشاملة فهي تعني الوفاء بمتطلبات السوق من حيث

جودة التصميم والأداء الجيد وخدمات ما بعد البيع، كما تم تعريفها بشكل آخر وهو عبارة عن مجموعة الخصائص والصفات

التي تتعلق بمنتج عقاري لتلبية احتياجات معينة للعملاء، وهي عملية إدارية تقوم بها المنظمة بشكل تعاوني بين الإدارة والموظفين لتحسين الجودة وزيادة الإنتاجية باستمرار لضمان رضا العملاء واستمرارهم على المدى الطويل

شهد سوق العقارات في جدة، المملكة العربية السعودية، نموًا وتحولًا كبيرين في السنوات الأخيرة. يُعد أداء مبيعات العقارات

عاملاً حاسماً. في هذه المقدمة، سنستكشف تأثير ممارسات إدارة الجودة على مبيعات العقارات، مع النظر في الأدبيات الحالية والفجوات في البحث.

تمثل مبيعات العقارات المتغير التابع في هذه الدراسة. تمثل هذه المعاملات النشاط الأساسي داخل سوق العقارات، بما يشمل العقارات السكنية والتجارية والصناعية. فهم العوامل التي تؤثر في أداء المبيعات أمر بالغ الأهمية للمطورين والمستثمرين وصناع السياسات.

قدمت الأبحاث السابقة رؤى قيمة حول العلاقة بين ممارسات إدارة الجودة ومبيعات العقارات. استكشف العلماء جوانب مختلفة، بما في ذلك رضا العملاء، وجودة المشروع، وكفاءة العمليات

على سبيل المثال: أجرى الباحث علاء م. شتوان دراسة حول تصميم الداخلية للشقق السكنية في جدة من وجهة نظر المستخدمين. أظهرت الدراسة أهمية أن يأخذ مطورو العقارات في اعتبارهم الأنماط الثقافية والاجتماعية عند تصميم الشقق، قامت دراسات أخرى بالتركيز على موضوعات إدارة العقارات الأوسع، مؤكدة أهمية الممارسات الفعالة في تطوير العقارات والتسويق وخدمة العملاء. على الرغم من بعض الدراسات الحالية، إلا أن هناك فجوات في فهمنا لتأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في جدة. يُعد هذا الجانب محوراً مهماً للبحث، حيث يمكن أن يساهم في تحديد استراتيجيات إدارة الجودة الفعالة التي يمكن أن تؤثر بشكل إيجابي على أداء المبيعات. يجب أن نركز على الجوانب التي لم تُدرس بشكل كافٍ، مثل تقييم تأثير ممارسات الجودة على تحقيق الأهداف المالية وتحسين تجربة العملاء.

1.2. مشكلة الدراسة

سوق العقارات في جدة يشهد تطورًا، متأثرًا بعوامل متعددة مثل النمو الاقتصادي والتقدم التكنولوجي وتغير تفضيلات المستهلكين. ومع ذلك، هناك حاجة استكشاف التأثير المحدد لممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في هذا السياق

1.2.1. فجوات على المستوى النظري

- لم تتناول الدراسات السابقة بشكل كامل العلاقة بين إدارة الجودة وأداء مبيعات العقارات في جدة. لم يحدد الباحثون بشكل كافٍ الآليات المحددة التي تؤثر بها ممارسات إدارة الجودة على نتائج المبيعات.
- يظل تأثير ممارسات إدارة الجودة (المتغير الأول) على أداء مبيعات العقارات (المتغير الثاني) مجالًا يعاني من الثغرات النظرية.

1.2.2. فجوات على المستوى التطبيقي

في حين أن الأدبيات الحالية تقدم رؤى حول ممارسات إدارة الجودة في السياق الأوسع، إلا أن البحث التجريبي المحدد لجدة نادر. سيكشف البحث في السوق العقاري المحلي عن تحديات وفرص فريدة تتعلق بإدارة الجودة. لذا، هناك حاجة لدراسة تأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات داخل منطقة جدة الجغرافية. تسلط هذه الثغرة التجريبية الضوء على الحاجة إلى البحث المحلي

سؤال البحث الرئيسي "ما هو تأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في جدة؟"

1.3. أهمية الدراسة

إن إدارة الجودة تلعب دورًا حاسمًا في تحقيق النجاح في قطاع العقارات. يؤدي تحسين جودة الخدمات والمنتجات إلى تعزيز الثقة لدى المشترين والمستثمرين. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تؤدي إدارة الجودة الفعالة إلى تحسين كفاءة العمليات وتقليل التكاليف.

تحديد تأثير إدارة الجودة على مبيعات العقارات في جدة يمكن أن يكون مفتاحًا لتحسين الأداء العام للقطاع العقاري. سيساعد هذا البحث في توجيه الجهود نحو تطبيق ممارسات إدارة الجودة الفعالة وتحقيق نتائج إيجابية للشركات والمستثمرين.

1.3.1. على المستوى النظري:

أظهرت الدراسات السابقة وجود فجوة في الأبحاث المتعلقة بممارسات إدارة الجودة في قطاع العقارات. يمكن أن تشمل هذه الثغرات المجالات التي تفتقر إلى الأدلة التجريبية أو التي لم يتم استكشاف جوانب محددة من إدارة الجودة بشكل كامل.

من خلال تحديد هذه الثغرات، يمكن أن يساهم بحثي في الجسم المعرفي الحالي من خلال التعامل مع الأسئلة التي لم يتم الإجابة عليها أو الأبعاد التي لم يتم استكشافها بشكل كامل.

1.3.2. على المستوى التطبيقي:

يقدم هذا البحث توصيات قابلة للتنفيذ للممارسين ويوجه صانعي القرار و ممارسو العقارات، بما في ذلك الوكلاء والسماسة

ومطوري العقارات، من فهم كيفية تأثير ممارسات إدارة الجودة مباشرة على نتائج المبيعات في قطاع العقارات بجده.

فهم العلاقة بين ممارسات الجودة (مثل) فحوصات العقارات والالتزام بالمعايير (والنتائج المالية) مثل إيرادات المبيعات والربحية (يمكن ان يوجه القرارات الإستراتيجية وتوزيع الموارد).

1.4. أسئلة الدراسة

"سؤال البحث الرئيسي : ما هو تأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في جدة؟

السؤال الفرعي 1 : كيف تؤثر نظم ضمان الجودة على مستوى رضا العملاء ، وبالتالي على أداء المبيعات ؟

السؤال الفرعي 2: ما مدى تأثير ثقافة المنظمة على الالتزام بجودة الخدمة والجودة المنتجة في أداء المبيعات ؟

السؤال الفرعي 3: الى أي مدى تلعب البنية التحتية دورا في تحسين الجودة وبالتالي تعزيز أداء المبيعات ؟

1.5. أهداف الدراسة

الهدف الرئيسي : دراسة تأثير ممارسات إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات

السؤال الفرعي 1 : كيف تؤثر نظم ضمان الجودة على مستوى رضا العملاء ، وبالتالي على أداء المبيعات ؟

السؤال الفرعي 2: ما مدى تأثير ثقافة المنظمة على الالتزام بجودة الخدمة والجودة المنتجة في أداء المبيعات ؟

السؤال الفرعي 3: الى أي مدى تلعب البنية التحتية دورا في تحسين الجودة وبالتالي تعزيز أداء المبيعات ؟

1.6. فرضيات الدراسة

الفرضية الأساسية : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة وأداء المبيعات

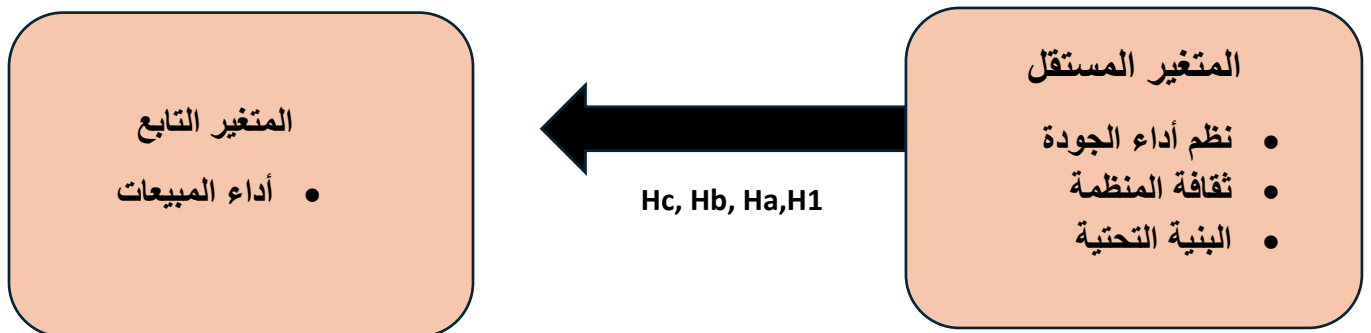
الفرضية الفرعية 1: توجد علاقة معنوية إيجابية ذات دلالة إحصائية بين نظم أداء الجودة وأداء المبيعات

الفرضية الفرعية 2: توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين ثقافة المنظمة وأداء المبيعات

الفرضية الفرعية 3 : توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين البنية التحتية وأداء المبيعات

1.7. نموذج الدراسة

يوضح الشكل التالي العلاقة بين متغيرات البحث وفرضيات البحث كما يلي



الشكل 1 : نموذج الدراسة (من اعداد الطالبة)

1.8. الدراسة الميدانية

شركة العلا العقارية هي واحدة من الشركات الرائدة في سوق العقارات في المملكة العربية السعودية. إلي بعض المعلومات الأساسية عنها:

نبذة عن الشركة:

-التأسيس: تأسست شركة العلا العقارية في البداية لتلبية الطلب المتزايد على المشاريع العقارية في السوق السعودي، خاصة في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة.

-المقر: يتواجد مقرها الرئيسي في المدينة المنورة، وتعتبر هذه المدينة أحد أهم الوجهات السياحية والدينية في المملكة. الرؤية والرسالة:

-تسعى شركة العلا العقارية إلى تقديم حلولاً عقارية مبتكرة تلبي احتياجات عملائها، مع التركيز على الجودة والتميز في جميع خدماتها ومنتجاتها.

المشاريع:

-الأنواع: تشمل مشاريع الشركة تطوير المجمعات السكنية، والمراكز التجارية، والمشاريع السياحية، بالإضافة إلى الأراضي التجارية والسكنية.

-التطوير المستدام: تركز الشركة على تنفيذ مشاريع تتماشى مع مبادئ الاستدامة وتلبية احتياجات المجتمع المحلي.

التوجه نحو التكنولوجيا:

-تستخدم شركة العلا العقارية أحدث التقنيات في التسويق العقاري، حيث تستثمر في منصات رقمية لتسهيل عملية البيع والشراء، وتقديم معلومات مفصلة للعملاء عن المشاريع المتاحة.

العملاء والشركاء:

-تتعاون الشركة مع مجموعة متنوعة من العملاء، بما في ذلك المستثمرين الأفراد والشركات الكبيرة، مما يساهم في تحقيق نمو مستدام.

المبادرات المجتمعية:

-تشارك شركة العلا العقارية في العديد من المبادرات المجتمعية، حيث تهتم بتطوير المجتمع المحلي والمساهمة في المشاريع التنموية.

الأهداف:

- تهدف الشركة إلى تحقيق التميز في تقديم منتجات وخدمات عقارية مبتكرة وبأسعار تنافسية تساهم في تحسين جودة الحياة للعملاء. (موقع شركة العلا العقارية)

الفصل الأول : المقدمة

الفصل الثاني: الاطار النظري

الفصل الثالث : منهجية البحث

الفصل الرابع : التحليل الاحصائي

الفصل الخامس : مناقشة النتائج والخاتمة

2. الفصل الثاني: الدراسات السابقة

2.1. المقدمة:

تُعد صناعة العقارات من أهم القطاعات الاقتصادية في المملكة العربية السعودية، حيث تساهم بشكل كبير في الناتج المحلي الإجمالي وتوفير فرص العمل. وتعتبر مدينة جدة من أهم وأكبر الأسواق العقارية في المملكة، نظرًا لنموها السكاني والاقتصادي المتسارع.

في ظل هذا النمو والتطور، أصبحت إدارة الجودة في القطاع العقاري أمرًا بالغ الأهمية لتحقيق التميز والاستدامة. فإدارة الجودة تساهم في تحسين كفاءة العمليات والخدمات المقدمة، مما ينعكس إيجابًا على أداء المبيعات والربحية (Al-Khatib et al., 2022).

يهدف هذا البحث إلى دراسة أثر تطبيق إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في مدينة جدة. وسيتم تحليل مدى التزام شركات التطوير العقاري بمعايير الجودة وانعكاس ذلك على رضا العملاء وزيادة حجم المبيعات. كما سيتم التعرف على أهم التحديات والمعوقات التي تواجه تطبيق إدارة الجودة في القطاع العقاري.

النتائج المتوقعة من هذا البحث ستساهم في تقديم توصيات لشركات التطوير العقاري لتعزيز ممارسات إدارة الجودة وتحسين أداء مبيعاتهم، مما ينعكس على نمو وتطور القطاع العقاري في مدينة جدة.

2.2. إدارة الجودة

تتعدد استعمالات مصطلح إدارة الجودة ومدلولاته في الحياة اليومية، فقد تستعمل للإشارة إلى ما هو ممتاز، ويراها البعض متحققة في السلع والخدمات مرتفعة السعر وغائبة عن ما هو رخيص. تستعمل لوصف السلع التي لها خصائص وصفات مرغوب بها أو للدلالة على دقة أداء السلعة للوظيفة المشتراة لأجلها. وقد يترادف استخدامها مع منتجات دولة معينة (مثلاً: إنتاج (ياباني) أو مؤسسة وغير ذلك، وهكذا تشير إلى أن الجودة تعني إنشاء مختلف للأفراد المختلفين. "إن مصطلح الجودة ظهر كنتيجة للتنافس بين الدول الصناعية المتقدمة، حيث عرف ابن منظور كلمة الجودة في معجم لسان العرب على أنها: "جود" و الجيد نقيض الرديء، وجاد الشيء جوده و جوده أي صار جيداً و أحداث الشيء فجاد و التجويد مثله، و قد جاد جوده و أجاد أي أتى بالجيد من القول والفعل يرجع أصل كلمة الجودة إلى الكلمة اللاتينية (Qualitas) و التي تعني طبيعة الشخص أو طبيعة الشيء و درجة الصلابة، وقديماً كانت تعني الدقة والإتقان

وقد تعرض عدة باحثين و متخصصين لموضوع إدارة الجودة ووضعوا عدة تعاريف ، نذكر أهمها:

إدارة الجودة عند تاجوشي " (Taguchi) هي تعبير عن مقدار الخسارة يمكن تفاديها، والتي يسببها المنتج للمجتمع بعد تسليمه ، ويتضمن ذلك الفشل في تلبية توقعات الزبون والفشل في تلبية خصائص الأداء " .

ويعرفها إيشيكوا " (Ishikawa) بأنها تعني التخلص من العيوب، بمعنى أن معدل الأخطاء يجب أن يكون قليلا جدا سواء في تصميم المنتج أو الخدمة أو تقليل إعادة العمل الخاطئ ونسبة معدلات التفتيش".

يرى فيشر " (fisher) أنها تعبر عن درجة التألق والتميز، وكون الأداء ممتازا، أو كون خصائص أو بعض خصائص المنتج (خدمة أو سلعة ممتازة عند مقارنتها مع المعايير الموضوعة من منظور المؤسسة أو من منظور الزبون)". (قويسم & المعتمد بالله)

❖ تطوره :

تعتبر الثورة الصناعية التي حدثت خلال القرن الثامن عشر حدثا مهما في تاريخ البشرية الحديث ومن النتائج التي تبعت هذه الثورة تطور مفهوم الجودة إلى أربع مراحل هي :

المرحلة الأولى: مرحلة الفحص

كانت تحليلات الجودة تركز فقط على فحص المنتج، وكان القرار الرئيسي السائد خلال تلك الحقبة هو القرار الخاص بتحديد متى يتم فحص المنتجات و ما هو عدد المنتجات التي تخضع للفحص. وتتضمن عملية الفحص الأنشطة المتعلقة بقياس واختبار وتفتيش المنتج وتحديد مدى مطابقة المنتج للمواصفات الفنية والموضوعية، وبالتالي فإن المنتجات المطابقة للمواصفات الفنية يمكن تسليمها للعميل أما المنتجات غير المطابقة للمواصفات الفنية فإنها إما تتلف أو يعاد العمل عليها أو يتم بيعها بأسعار أقل، وبهذا فإن عملية فحص المنتج كانت تركز فقط على اكتشاف الأخطاء والقيام بتصحيحها، فالخطأ أو العيب أو التلف قد حصل فعلا، إن عملية الفحص تعني اكتشاف الخطأ و لكنها لم تقم بمنعه من الأساس " .

المرحلة الثانية مرحلة مراقبة الجودة

السلطات اليابانية، وذلك بغرض مساعدة أرباب العمل اليابانيين ورفع فعاليتهم.

يعد "ديمغ" من أكبر رواد الجودة الذين استخدموا أسلوب الرقابة على الجودة باستخدام الأساليب الإحصائية من أشهرها نظرية الاحتمالات باستخدام أسلوب العينات الإحصائي - حيث نقل أفكاره بعد أن

طورها إلى اليابان في شهر جوان من سنة 1950م وعرضها في ملتقى دام ثمانية أيام، يتناول موضوع الرقابة على الجودة وقد دعي من قبل كذلك بين عام 1944م - 1941م قام كلا من "هارولد دودج و رومينغ" بتصميم جدول للعينات سمح لغير المختصين في الإحصاء باستعمالها في مجال الرقابة على الجودة.

لكن أسلوب العينات لم يعد مقبولا في فترة الثمانينات لكونه لا يتصف بالدقة، فالقيام بفحص العينة لا يعتبر مؤشرا دقيقا على مستوى جودة المنتج كله بمعنى هناك احتمال ظهور وحدات معيبة في المنتجات المعروضة الأمر الذي يؤثر سلبيا على سمعة المنظمة و رضا عملائها، و هذا ما دفع المنظمات إلى مراقبة كل وحدة تخرج من مصانعها إلى السوق

المرحلة الثالثة: مرحلة تأكيد الجودة

ترتكز هذه المرحلة على توجيه كافة الجهود للوقاية من حدوث الأخطاء، وبالتالي وصفت المرحلة بأنها تعتمد على نظام أساسه منع الوقوع في الأخطاء منذ البداية، فإيجاد حل لمشكل عدم مطابقة المواصفات ليست طريقة فعالة، حيث الأفضل من ذلك هو منع وقوع المشكلة أصلا والقضاء على أسبابها منذ البداية. إن عملية تأكيد الجودة تتضمن كافة الإجراءات اللازمة لتوفير الثقة بأن المنتج أو العملية تفي بمتطلبات الجودة وبناء على ذلك فإن أسلوب تفكير الإدارة ينبغي أن يتغير ليطور فلسفة رقابية تعتمد على الوقاية بدلا من الفحص واكتشاف الخطأ بعد فوات الاوان

المرحلة الرابعة مرحلة إدارة الجودة الشاملة

تطورت مفاهيم الجودة على مر العصور من مفهوم نوعية المنتج النهائي إلى مفهوم نظام إدارة الجودة الشاملة، حيث توسعت فكرة مشاركة العاملين للسيطرة على الجودة في المؤسسة، فقد عرف معهد المقياس البريطاني إدارة الجودة الشاملة بأنها : "فلسفة إدارية تشمل كافة نشاطات المؤسسة التي من خلالها يتم تحقيق احتياجات وتوقعات العميل والمجتمع وتحقيق أهداف المؤسسة كذلك بكافأ الطرق وأقلها تكلفة عن طريق الاستخدام الأمثل لطاقات جميع العاملين بدافع مستمر للتطوير"، حيث أن استعمال الحاسوب خلال الثمانينات صاحبه ظهور الكثير من البرمجيات للسيطرة على الجودة في السوق، و فكرة السيطرة على الجودة الشاملة تبنت تأكيدا متزايدا في السيطرة على الجودة للمجهز وتأكيد صميم المنتج وتدقيق جودة المنتج والمجالات الأخرى ذات الصيانة

توتبني هذه الفلسفة في تزايد مستمر إضافة إلى الاهتمام المتزايد بحاجات المستهلك كونه هو المحدد الأول لمستوى الجودة (قويسم & المعتمصم بالله)

❖ نظرياته :

هناك العديد من النظريات والمداخل المتعلقة بإدارة الجودة في المنظمات، ومن أبرزها:

1. نظرية الجودة الشاملة: (Total Quality Management - TQM)

- تركز على إشراك جميع العاملين في المنظمة لتحقيق التحسين المستمر في الجودة.
 - تهدف إلى تلبية احتياجات العملاء وتجاوز توقعاتهم.
 - تعتمد على المبادئ الرئيسية للجودة مثل التركيز على العميل، التحسين المستمر، وإشراك العاملين.
- (Deming, 1986)

نظرية الحلقات النوعية: (Quality Circles)

- تركز على إشراك العاملين في مناقشة المشكلات وإيجاد الحلول لها.
 - تهدف إلى تحسين الجودة وزيادة إنتاجية العمل.
 - تعتمد على العمل الجماعي والتحسين المستمر.
- (Ishikawa, 1985)

نموذج ماليكوفسكي للجودة: (Mallikarjun Model of Quality)

- يركز على العوامل التنظيمية التي تؤثر على إدارة الجودة.
 - يشمل العوامل الداخلية (القيادة، الثقافة التنظيمية) والخارجية (البيئة التنافسية).
 - يهدف إلى تحسين أداء المنظمة من خلال تحسين إدارة الجودة.
- (Mallikarjun, 2014)

❖ إبعاده :

إدارة الجودة تتضمن مجموعة من الأبعاد الرئيسية التي تساهم في تحقيق الجودة الشاملة للمنتجات والخدمات، ومن أهم هذه الأبعاد:

التركيز على العميل:

- فهم احتياجات العملاء وتوقعاتهم.
- السعي لتجاوز توقعات العملاء وتلبية متطلباتهم.
- قياس رضا العملاء واستخدام ذلك في التحسين المستمر.

(Juran & Godfrey, 1999)

التحسين المستمر:

- تبني فلسفة التحسين المستمر في جميع الأنشطة.
- استخدام الأساليب والأدوات اللازمة لتحديد وحل المشكلات.
- إشراك العاملين في عمليات التحسين.

(Deming, 1986)

إشراك العاملين:

- تمكين العاملين وتفويضهم بالصلاحيات.
- تدريب وتطوير مهارات العاملين.
- تعزيز روح الفريق والعمل الجماعي.

(Oakland, 2014)

القيادة الفعالة:

- التزام القيادة بأهداف الجودة والتحسين المستمر.
- تبني أسلوب القيادة التشاركية والداعمة.
- توفير الموارد اللازمة لتطبيق إدارة الجودة.

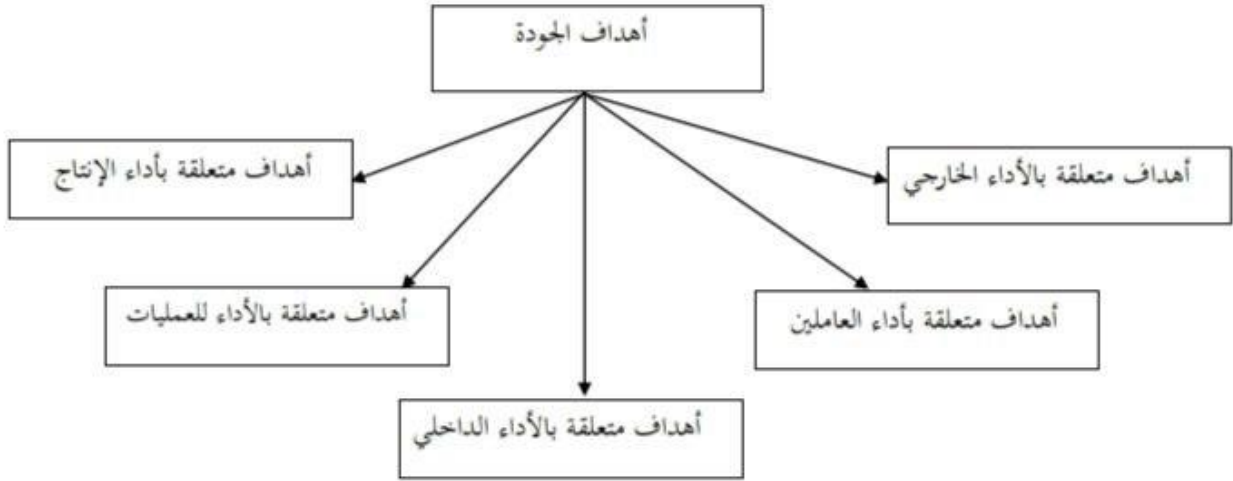
(Juran & Godfrey, 1999)

التخطيط الاستراتيجي:

- ربط إدارة الجودة بالأهداف والاستراتيجيات الشاملة للمنظمة.
- وضع خطط عمل واضحة لتحقيق أهداف الجودة.

- قياس الأداء وتقييم النتائج مقارنة بالأهداف المحددة.
(Oakland, 2014)

تمثيل اهداف إدارة الجودة في الشكل التالي :



المصدر : قاسم نايف علوان المحياوي الشكل رقم (3)

2.3. أداء المبيعات

❖ تعريفاته :

أداء المبيعات (Sales Performance) يُعرّف بأنه مقياس لمدى نجاح الموظف أو الفريق في تحقيق أهداف المبيعات المحددة من قبل المنظمة. (Churchill et al., 1985) .

❖ تطوره :

التطور في أداء المبيعات (Evolution of Sales Performance) أداء المبيعات قد شهد تطوراً ملحوظاً على مر السنين، حيث انتقل من التركيز البسيط على حجم المبيعات إلى مقاييس أكثر شمولية وتعقيداً: (Zoltners et al., 2008)

المرحلة التقليدية: في هذه المرحلة، كان التركيز الأساسي على تحقيق أهداف المبيعات الكمية، مثل الحجم والحصة السوقية.

المرحلة المتقدمة: بدأ التركيز ينتقل إلى قياس ربحية المبيعات، بالإضافة إلى الحجم والحصة السوقية. كما ظهرت أهمية قياس رضا العملاء ووفائهم.

المرحلة الحديثة: في هذه المرحلة، أصبح أداء المبيعات يُقاس بمجموعة متكاملة من المؤشرات، بما في ذلك الربحية، والحصة السوقية، ورضا العملاء، وولائهم، والتحول إلى قنوات التسويق الرقمية.

هذا التطور جاء نتيجة للتغيرات في بيئة الأعمال والتكنولوجيا، والتي أدت إلى ظهور متطلبات جديدة لقياس أداء المبيعات بشكل أكثر شمولية. (Cron & Decarlo, 2006)

❖ أبعاده :

حجم المبيعات: (Sales Volume) إجمالي المبيعات المحققة خلال فترة زمنية معينة.

الحصة السوقية: (Market Share) نسبة مبيعات الشركة إلى إجمالي مبيعات السوق.

ربحية المبيعات: (Sales Profitability) صافي الربح الناتج عن المبيعات.

رضا العملاء: (Customer Satisfaction) مدى رضا العملاء عن خدمات وأداء الموظف أو الفريق.

يعكس أداء المبيعات بهذه الأبعاد مدى قدرة الموظف أو الفريق على تحقيق أهداف المبيعات والحفاظ على ولاء العملاء، مما ينعكس على نجاح المنظمة ككل. (Baldauf et al., 2001)

❖ نظرياته :

هناك العديد من النظريات المختلفة التي حاولت تفسير أداء المبيعات وتحديد العوامل المؤثرة عليه. هذه هي بعض النظريات الرئيسية:

نظرية التوقع (Expectancy Theory)

وفقاً لهذه النظرية، فإن أداء المبيعات يتحدد بتوقعات الموظف بأن جهوده ستؤدي إلى نتائج معينة، وبالتالي قيمة هذه النتائج بالنسبة له. (Vroom, 1964) وهذا يعني أن الموظفين سيكونون أكثر دافعية عندما يعتقدون أن أدائهم سوف يؤدي إلى عائدات مرغوبة.

نظرية الحافز-الحاجة (Motivation-Need Theory)

هذه النظرية تقترح أن أداء المبيعات يتأثر بالحاجات الأساسية للموظفين والحوافز التي تلبى تلك الاحتياجات (McClelland, 1961) على سبيل المثال، الموظفون ذوو الحاجة إلى الإنجاز سيكونون أكثر دافعية لتحقيق أهداف المبيعات.

نظرية العدالة (Equity Theory)

وفقاً لهذه النظرية، فإن أداء المبيعات يتأثر بمدى إدراك الموظفين لعدالة المكافآت والمعاملة مقارنة بالآخرين (Adams, 1963) إذا شعر الموظفون بعدم المساواة، فقد ينخفض أداؤهم المبيعي.

2.4. العلاقة بين إدارة الجودة وأداء المبيعات

إدارة الجودة لها تأثير إيجابي على أداء المبيعات في المنظمات. هناك علاقة قوية بين جودة المنتجات والخدمات وزيادة المبيعات والحصة السوقية.

وفقاً لدراسة أجراها (Paravie et al., 2022)، فإن تطبيق ممارسات إدارة الجودة الشاملة يؤدي إلى تحسين الجودة المدركة من قبل العملاء، مما يزيد من رضاهم ولائهم وبالتالي زيادة المبيعات. كما أن التركيز على إرضاء العملاء وتلبية متطلباتهم يحسن من قدرة المنظمة على المنافسة في السوق.

بالإضافة إلى ذلك، تؤدي ممارسات إدارة الجودة الفعالة إلى خفض التكاليف وزيادة الكفاءة، مما ينعكس إيجاباً على قدرة المنظمة على تسعير منتجاتها بشكل تنافسي وتحسين هوامش الربح. (Paravie et al., 2022) في النهاية، تطوير نظام إدارة الجودة الشاملة يزيد من ثقة العملاء في المنتجات والخدمات، مما يعزز صورة العلامة التجارية وسمعتها في السوق، وهو ما ينعكس على زيادة المبيعات على المدى الطويل.

2.5. الخاتمة

ي هذا الفصل، تم استعراض وتحليل الأدبيات السابقة المتعلقة بأثر إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات. تم تناول المتغير المستقل (إدارة الجودة) والمتغير التابع (أداء مبيعات العقارات) بشكل مفصل من خلال تعريفاتهما وأبعادهما وأهميتهما.

كما تم استعراض العديد من الدراسات السابقة التي بحثت في طبيعة العلاقة بين المتغيرين. أظهرت هذه الدراسات أن هناك علاقة إيجابية بين إدارة الجودة وأداء مبيعات العقارات، حيث أن تطبيق ممارسات إدارة الجودة الفعالة يؤدي إلى تحسين جودة المنتج العقاري وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل، مما ينعكس إيجابًا على أداء المبيعات.

وتجدر الإشارة إلى أن معظم الدراسات السابقة ركزت على القطاع العقاري بشكل عام، ولم تتناول بشكل خاص أثر إدارة الجودة على أداء مبيعات شركة عال العقارية في مدينة جدة. هذا ما ستحاول الدراسة الحالية سده من خلال التركيز على هذا الجانب التطبيقي.

علاوة على ذلك، لاحظت الباحثة أن هناك ندرة في الدراسات العربية التي تناولت هذا الموضوع بشكل مباشر. لذلك، تسعى هذه الدراسة إلى سد هذه الفجوة من خلال إجراء بحث ميداني في بيئة عربية محددة، وهي شركة علا العقارية في مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية .

3. الفصل الثالث: منهجية الدراسة

3.1. المقدمة

وضح هذا الجزء المنهجية التي تم تطبيقها في المشروع الحالي، وذلك للإجابة على أسئلة الدراسة، واختبار فرضيات الدراسة. توضح العناوين التالية التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة وما تم تطبيقه، كما يلي:

3.2. التعريفات الإجرائية لمتغيرات البحث

تم تطبيق منهجية البحث العلمي في المشروع الحالي للإجابة على أسئلة الدراسة واختبار فرضيات الدراسة. تم استخدام العديد من الإجراءات والتقنيات لضمان الدقة والموثوقية في الدراسة تم تعريف المتغيرات المستخدمة في الدراسة وتوضيح كيفية قياسها وتحديد بطرق علمية تم جمع البيانات من خلال استخدام مجموعة متنوعة من الأدوات مثل الاستبيانات والمقابلات وتحليل الوثائق كما يلي

❖ المتغير المستقل (إدارة الجودة):

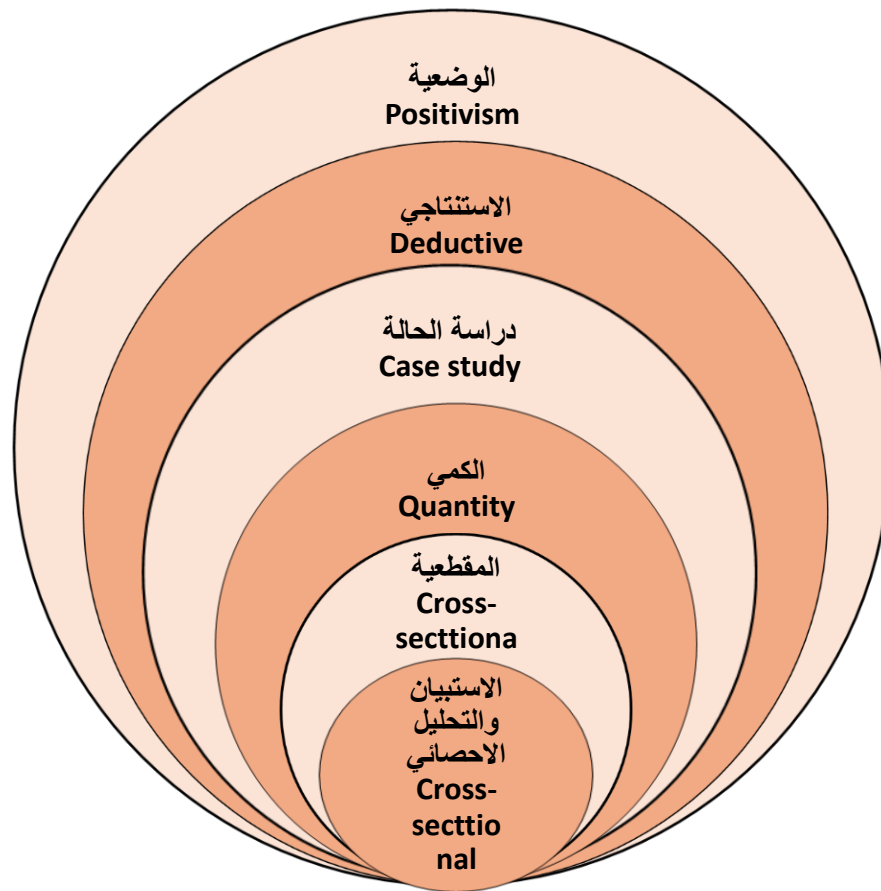
سيتم تقييم إدارة الجودة باستخدام استبيان يستند إلى مجموعة من العوامل المتعلقة بإدارة الجودة. سيتم تحليل هذه العوامل لتقييم جوانب مختلفة من إدارة الجودة مثل نظم ضمان الجودة والثقافة التنظيمية والبنية التحتية يتمتع هذا الاستبيان بالقدرة على تحديد القواعد والأدوات التي يتم استخدامها لتعزيز البيئة أداء المبيعات الإيجابية وتطويرها. سيتم تحليل النتائج وتقديم توصيات وإجراءات لتحسين إدارة الجودة بناء على النتائج المستخلصة .

❖ المتغير التابع (أداء المبيعات):

سيتم تقييم أداء المبيعات باستخدام استبيان متعدد العوامل يهدف إلى قياس جوانب مختلفة تؤثر على أداء المبيعات سيتم تحليل هذه العوامل لتقييم مستوى أداء المبيعات بناء على الأسئلة التي تخص أداء المبيعات ككل. يهدف الاستبيان إلى تأثير أداء المبيعات لموظفي قسم المبيعات عن هذه الجوانب المختلفة وتحديد المجالات التي يمكن تحسينها لأداء المبيعات. سيتم تحليل البيانات المجمعة وتقديم توصيات وإجراءات لأداء المبيعات لموظفي قسم المبيعات بناء على النتائج المستخلصة

3.3. تصميم البحث (بصلة البحثي)

- فلسفة البحث: الوضعية
- منهج البحث: استنتاجي
- استراتيجية البحث: مسحي
- اختيار البحث: كمي
- الافق الزمنية: المقطعية
- تقنيات والاجراءات: الاستبيان والتحليل الاحصائي



الشكل 3 : ملخص منهجية البحث (اعداد الطالبة)

3.4. مجتمع البحث وطرق وتقنيات أخذ العينات

تستهدف هذه الدراسة جميع موظفي قسم المبيعات في شركة علاء العقارية بمدينة جدة، حيث يبلغ عددهم 40 موظفًا. تُعتبر شركة علاء العقارية من الشركات الرائدة في مجال العقارات بالمملكة العربية السعودية، حيث تلتزم بتقديم خدمات عالية الجودة وبيئة عمل محفزة. بفضل كفاءات موظفيها وتبنيها لأحدث أساليب إدارة الجودة، تساهم الشركة في تحسين أداء مبيعاتها وتعزيز رضا العملاء. كما تتميز الشركة بتوفير تدريبات مستمرة لموظفيها وتعزيز التعاون مع المجتمع المحلي، مما جعلها نموذجًا يُحتذى به في قطاع العقارات بجدة

❖ مجتمع البحث:

مجتمع البحث لهذا الدراسة هو موظفي قسم المبيعات في شركة العلا العقارية في مدينة جدة والبالغ عددهم (40) موظف تم اختيار عينة عشوائية والتي شملت (36) موظف وقد قام (36) موظف بتعبئة الاستبيان الخاص بالدراسة، وهي تمثل % 90 من مجتمع البحث.

جدول رقم 1 : مجتمع البحث

التصنيف	عدد الموظفين	النسبة المئوية
موظفي قسم المبيعات	40	100%
المجموع	40	100%

❖ عينة البحث:

وفقا لجدول (1970) krejcie فان عدد العينة (36) هو عدد العينة الممثلة لحجم المجتمع (40) بناء على ذلك تم توزيع الاستبيان على عينة عشوائية من مجتمع البحث البالغ عددهم 36 موظف وقد تم استخدام جداول الأرقام العشوائية لضمان التمثيل الملائم لمختلف الفئات العمرية في العينة.

جدول رقم 2 : عينة البحث

التصنيف	عدد الموظفين	النسبة المئوية
موظفي قسم المبيعات	36	90%
المجموع	36	90%

❖ طرق وتقنيات اخذ العينة

في هذا البحث تم استخدام العينة العشوائية البسيطة. وفقا لهذه التقنية، تم اختيار الخصائص من مجتمع البحث بطريقة عشوائية، مما يتضمن تمثيل المجتمع بشكل دقيق. وقد تم استخدام جداول الأرقام العشوائية لضمان التمثيل الملائم لمختلف الفئات العمرية في العينة، ثم تم اختيار عينة عشوائية منها وهذه الطريقة تضمنت ان يكون لكل معلم فرصة متساوية للاختيار في العينة، مما اعطى تمثيلا دقيقا للمجتمع الأصلي.

وتعبر تقنية العينة العشوائية البسيطة نوعا من تقنيات اخذ العينة المحتملة، حيث ان جميع افراد المجتمع لديها فرصة متساوية للاختيار في العينة. وهذا يضمن الحصول على نتائج موثوقة وقابلة للتعميم على مجتمع الدراسة.

3.5. طريقة جمع البيانات

يصف هذا القسم أدوات البحث التي تم استخدامها لجمع البيانات المطلوبة للإجابة على أسئلة البحث واختبار فرضيات البحث. وعليه فقد اعتمد الباحث على المنهج المسحي في جمع البيانات الكمية عن طريق الاستبيانات. وتعرض الأقسام التالية الأدوات التي تم استخدامها لقياس متغيرات البحث

❖ المتغير المستقل: (إدارة الجودة)

واعتمد الباحث على استبانة (قويسم & المعنصم بالله). وذلك لقياس المتغير المستقل إدارة الجودة وذلك من حيث 3 ابعاد وهي نظم ضمان الجودة والثقافة التنظيمية والبنية التحتية باجمالي 14 للمتغير حيث ان بعد نظم ضمان الجودة يتكون 5 عناصر، وبعد الثقافة التنظيمية يتكون من 5 عناصر ، والبنية التحتية يتكون من 4 عناصر . نوع الاستبيان هو ليكرت الثلاثي حيث 1= موافق، 2= محايد، 3= غير موافق .

جدول 3: المقياس المستخدم لقياس المتغير المستقل إدارة الجودة .

المتغير المستقل	الابعاد	عدد العبارات	المصدر
إدارة الجودة	نظم ضمان الجودة	5	قويسم & ,المعتصم بالله. اثر ادارة الجودة على تحسين اداء المورد البشري.
	الثقافة التنظيمية	5	
	البنية التحتية	4	
	العدد الكلي	14	

المصدر: الطالبة

❖ المتغير التابع:(أداء مبيعات)

واعتمد الباحث على استبانة (نور السعيد وآخرون). وذلك لقياس المتغير التابع أداء المبيعات ، وذلك من حيث العبارات الخاصة للأداء المبيعات ، بأجمالي 14 للمتغير، نوع الاستبانة نوع الاستبيان هو ليكرت الثلاثي حيث 1= موافق، 2=محايد، 3= غير موافق

جدول 4: المقياس المستخدم لقياس المتغير التابع أداء المبيعات .

المتغير التابع	عدد العبارات	المصدر
أداء المبيعات	14	نور السعيد, أ., أحمد, عبد & ,الحسين مهدي الصخني محسن. (2022). العلاقة التكاملية لأنشطة الاتصال الفندقية ودورها في تحسين الأداء التسويقي للفنادق مجلة كلية السياحة .المصرية والفنادق. جامعة 11(3), 417- المنصورة 461

المصدر: الطالبة

3.6. أنواع البيانات

- ❖ في هذا القسم، سنقوم بالتمييز بين البيانات الأولية والبيانات الثانوية التي تم استخدامها في هذه الدراسة.
- البيانات الأولية هي تلك المعلومات التي يتم جمعها مباشرة من المصادر الأساسية، مثل المقابلات الشخصية أو الاستبيانات أو الملاحظات المباشرة. هذه البيانات تكون مصممة خصيصاً لأغراض الدراسة الحالية.
- بينما البيانات الثانوية هي تلك المعلومات التي تم جمعها من قبل آخرين لأغراض مختلفة، والتي يتم الاستفادة منها في هذه الدراسة. وهذه البيانات قد تأتي من مصادر مثل التقارير السابقة أو الإحصاءات الرسمية أو قواعد البيانات الموجودة.

تحليل كل من البيانات الأولية والثانوية سيساعدنا في الحصول على نظرة شاملة حول موضوع الدراسة وتعزيز النتائج النهائية.

❖ البيانات الأولية:

- إعداد استبيان للموظفين لقياس مستوى أداء المبيعات وربطه بإدارة الجودة. سيتضمن الاستبيان أسئلة حول إدارة الجودة مثل نظم ضمان الجودة ، الثقافة التنظيمية ، البنية التحتية وارتباطها بمستوى أداء المبيعات
- تحديد مجتمع البحث والعينة المستهدفة من الموظفين بطريقة عشوائية لضمان تمثيل شامل.
- توزيع الاستبيان على العينة المختارة وجمع البيانات الخام حول تقييم أداء مبيعات الموظفين

❖ البيانات الثانوية:

- مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة حول إدارة الجودة وعلاقتها بأداء المبيعات
- الاطلاع على الأبحاث المنشورة في المجالات العلمية المحكمة والرسائل الجامعية ذات الصلة.
- تحليل الأطر المفاهيمية والنظرية المرتبطة بمتغيرات البحث.
- استخلاص أهم العوامل والمؤشرات المؤثرة على أداء مبيعات الموظفين.

3.7. إجراءات التحليل الإحصائي

بعد جمع البيانات، من الضروري تحليل المعلومات التي تم جمعها لاستخلاص استنتاجات ذات معنى. حيث تم استخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وتحديداً الإصدار 28 لتحليل البيانات المجمعة

- تم إجراء اختبار توصيف العينة، من خلال التحليل الوصفي للحصول على نظرة ثاقبة لخصائص مجتمع العينة. يساعد الباحثين على فهم التركيبة السكانية والتفضيلات والمعلومات الأخرى ذات الصلة بالأفراد المشاركين في الدراسة

- تعتبر اختبارات الصلاحية والموثوقية حاسمة في ضمان دقة البيانات المجمعة واتساقها. اختبارات الصدق التحليلي (العاملي الاستكشافي) لتحديد ما إذا كانت أدوات البحث تقيس ما تهدف إلى قياسه، بينما تقوم اختبارات الثبات (اختبار كرونباخ ألفا بتقييم ثبات النتائج مع مرور الوقت

- تم إجراء اختبار توصيف العينة من خلال التحليل الوصفي، للحصول على نظرة ثاقبة لخصائص مجتمع العينة. يساعد الباحثين على فهم التركيبة السكانية والتفضيلات والمعلومات الأخرى ذات الصلة بالأفراد المشاركين في الدراسة

3.8. الخاتمة

في هذا الفصل تم استعراض المنهجية المتبعة في إجراء هذه الدراسة البحثية والتي شكلت الركيزة السياسية لتحقيق أهدافها وإيجاد إجابات دقيقة ومفصلة لتساؤلاتها. بدأنا بتحديد مجتمع الدراسة وهم موظفي قسم المبيعات في شركة العلا بمدينة جدة، ثم اختيار عينة ممثلة لهذا المجتمع بطريقة عشوائية بسيطة بحيث تعكس خصائص المجتمع الأصلي.

تم تصميم استبانة كأداة رئيسية لجمع البيانات اعتماداً على الأدبيات والدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث. وللتأكد من صدق هذه الاداء وقدرتها على قياس ما وضعت من أجله، تم عرضها على مجموعة من الموظفين المختصين في المجال لبدي آرائهم، كما تم حساب معاملات الصدق والثبات للاستبانة.

أما بالنسبة للأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات، فقد تنوعت بين الاحصاء الوصفي كالتكرارات والنسب المئوية.

إن اختيار المنهجية المناسبة للدراسة يُعد من أهم العوامل المؤثرة على مصداقية النتائج وقدرتها على تحقيق الأهداف المرجوة. لذا تم الاهتمام بتصميم منهجية البحث بعناية فائقة بما يضمن الوصول إلى استنتاجات موثوقة وذات دلالة إحصائية قوية.

وفي الفصل التالي سوف يتم عرض وتحليل نتائج الدراسة الميدانية والتحقق من صحة الفرضيات المطروحة، مما سيسهم في إثراء المعرفة العلمية في هذا المجال.

4. الفصل الرابع: التحليل الإحصائي ومناقشة النتائج

4.1. المقدمة

يتناول هذا الفصل عرضاً لنتائج الدراسة الميدانية التي تم تحليلها إحصائياً باستخدام كلاً من: حزمة البرامج الإحصائية SPSS الإصدار ٢٨ وبرنامج SmartPLS. 3.0 الفصل الحالي للتحليل الإحصائي يتضمن الإحصاء الوصفي للعينة محل الدراسة باستخدام SPSS V 28. اختبار صدق وثبات الاستبيانات المستخدمة في جمع البيانات المطلوبة من عينة الدراسة الحالية باستخدام PLS. 3.0 بالإضافة إلى ذلك من أجل اختبار فرضيات البحث ومدى ملاءمة النموذج ، تم إجراء تحليل الانحدار الخطي البسيط عبر SPSS 28 وتم تأكيد النتائج الإحصائية من خلال استخدام Smart3.0

4.2. توصيف عينة الدراسة (الإحصائيات الوصفية لعينة البحث)

❖ خصائص عينة الدراسة:

- تم توزيع مفردات عينة الدراسة وفقاً إلى الجنس – العمر – المستوى التعليمي – سنوات الخبرة.
- تم حساب التكرارات والنسب المئوية لأفراد عينة الدراسة وتتمثل في المعلومات العامة الديموغرافية التي

تشمل:

- الجنس ويشمل على (ذكر – انثى).
- العمر ويشمل (أقل من 30 – 30 الى 40 – 40 الى 50 – أكثر من 50).
- المستوى التعليمي ويشمل (ثانوي – بكالوريوس – ماجستير – أخرى).
- سنوات الخبرة ويشمل (أقل من 5 سنوات – من 5 الى أقل من 10 سنوات – من 10 الى أقل من 15 سنة – أكثر من 15 سنة).

❖ الجداول ولرسومات والفقرات توضح تصنيف العينة محل الدراسة كما يلي:

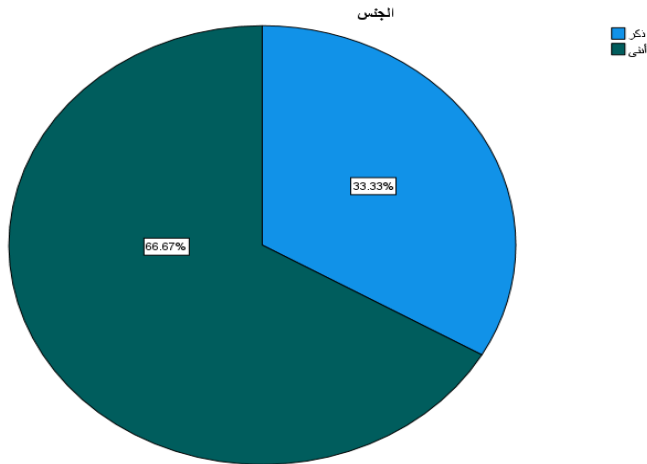
جدول 5: توصيف عينة الدراسة

المتغير	فئات المتغير	العدد	النسبة من إجمالي العينة
النوع	1. ذكر	10	%33.3
	2. أنثى	25	%66.7
	الإجمالي	36	%100
الفئة العمرية	1. أقل من 30 سنة	23	%50.0
	2. من 30 إلى 40 سنة	8	%33.3
	3. من 40 إلى 50 سنة	4	%16.7
	4. أكثر من 50 سنة	0	%0.0
	الإجمالي	36	%100
المستوى التعليمي	1. تعليم ثانوي	8	%22.2
	2. بكالوريوس	24	% 66.7
	3. ماجستير	2	%8.3
	4. أخرى	1	%2.8
	الإجمالي	36	%100
عدد سنوات الخبرة	1. أقل من 5 سنوات	7	%63.9
	2. من 5 إلى 10 سنوات	22	%16.7
	3. من 10 إلى 15 سنة	3	%8.3
	4. من 15 سنة فأكثر	3	%11.1
	الإجمالي	36	%100

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على النتائج الإحصائية للدراسة الميدانية. (ن-36 شخص)

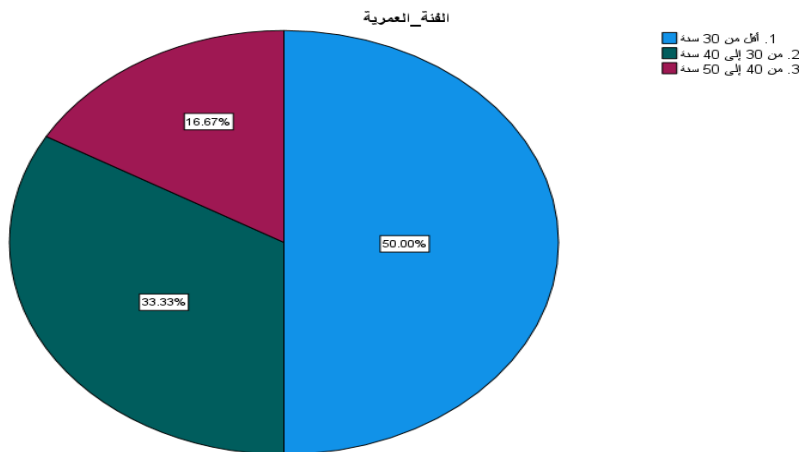
❖ من بيانات الجدول رقم (5) تم استخلاص النتائج التالية:

- **بالنسبة للجنس:** أظهرت النتائج الإحصائية أن، عدد الإناث تجاوز عدد الذكور حيث يبلغ عدد الإناث 24 حيث يعادل 66.7% من العينة بينما عدد الذكور يبلغ 12 حيث يعادل 33.3% من العينة. كما هو موضح بالشكل التالي:



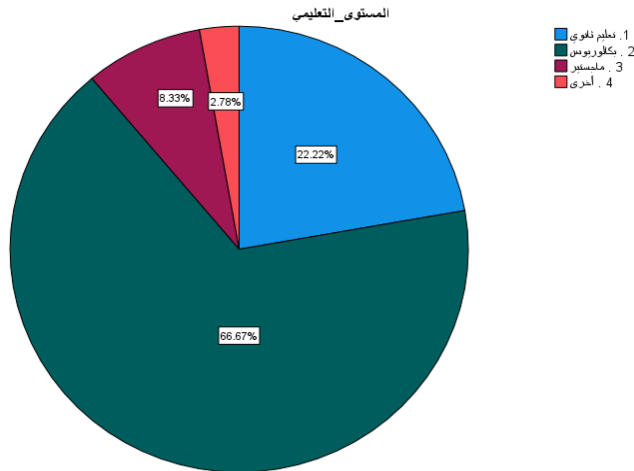
تصنيف العينة وفقا للجنس

- **أما بالنسبة للعمر:** أظهرت النتائج الإحصائية أن، هناك 18 شخص أعمارهم أقل من 30 أي ما يعادل 50.0% من عينة الدراسة، وهناك 12 شخص أعمارهم تتراوح بين 30 إلى 40 سنة أي ما يعادل 33.3% من عينة الدراسة، وهناك 6 اشخاص أعمارهم تتراوح بين 40 إلى 50 سنة أي ما يعادل 16.7% من عينة الدراسة، كما هو موضح بالشكل التالي:



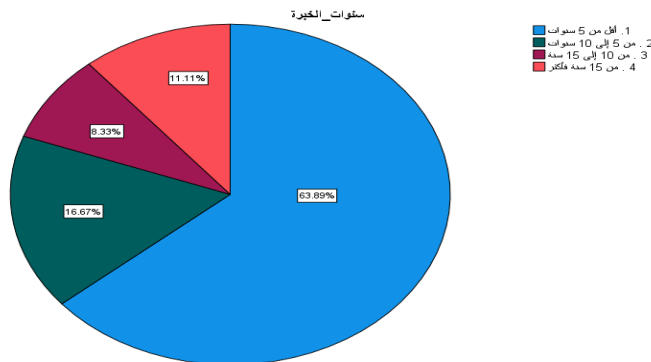
تصنيف عينة الدراسة وفقا للعمر

- **بالنسبة للمستوى التعليمي:** أظهرت النتائج الإحصائية ان، هناك 8 شخص حاصلين على شهادة التعليم الثانوي أي ما يعادل 22.2% من عينة الدراسة، وهناك 24 شخص حاصلين على شهادة البكالوريوس أي ما يعادل 66.7% من عينة الدراسة، وهناك 3 اشخاص حاصلين على شهادة الماجستير أي ما يعادل 8.3% من عينة الدراسة، وهناك شخص واحد حاصل على أخرى أي ما يعادل 2.8%. كما هو موضح بالشكل التالي:



تصنيف عينة الدراسة وفقا للمستوى التعليمي

- أما بالنسبة للخبرة المهنية:** أظهرت النتائج الإحصائية ان، هناك 23 اشخاص خبرتهم المهنية اقل من 5 سنوات ما يعادل 63.9% من عينة الدراسة، وبينما هناك 6 شخصا خبرتهم المهنية تتراوح من 5 لى اقل من 10 سنوات ما يعادل 16.7% من عينة الدراسة، وكذلك هنالك 3 اشخاص خبراتهم المهنية تتراوح من 10 الى اقل من 15 سنة ما يعادل 8.3% من عينة الدراسة، وأيضا هناك 4 اشخاص تتراوح خبرتهم المهنية اكثر من 15 سنة ما يعادل 11.1% من عينة الدراسة. كما هو موضح بالشكل التالي:



تصنيف العينة وفقت للخبرة المهنية

4.3. اختبارات الصدق والثبات للاستبيانات

من أجل التحقق من صدق وثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة تم اختبار صدق الاتساق الداخلي للاستبيانات المستخدمة لقياس متغيرات الدراسة بالإضافة إلى قياس الصدق التقاربي عن طريق قياس متوسط التباين المستخرج (Average Variance Extracted (AVE). بينما تم قياس الثبات للمقاييس المستخدمة في الدراسة عن طريق قياس كلاً من قيمة ألفا كرونباخ Cronbach's، باستخدام برنامج التحليل الإحصائي بالاصدار 28. الفقرات والجداول توضح ذلك

✳ صدق المقاييس المستخدمة في الدراسة:

تم اختبار صدق الاتساق الداخلي للمقاييس المستخدمة في قياس متغيرات الدراسة بالإضافة إلى قياس الصدق التقاربي عن طريق قياس متوسط التباين المستخرج (Average Variance Extracted (AVE

- صدق الاتساق الداخلي: يقصد به مدي اتساق كل عبارة من عبارات الاستبانة للمتغير الذي تنتمي إليه، لذا قامت الباحثة بقياس الاتساق الداخلي للاستبيانات من خلال حساب معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية للمتغير التي تنتمي إليه . وفقاً لدراسة (Kaiser 1974), معامل الارتباط أقل من 0.5 يتم حذفه من الاستبانة.
- الصدق التقاربي Convergent Validity: يتم قياس متوسط التباين بين العبارات التي تقيس نفس المقياس، وذلك عن طريق احتساب متوسط التباين المستخرج AVE, التي يجب ان تكون قيمتها أكبر 0.5 وفقاً ل(Hair et al. 2006)

◀ الجداول التالية توضح النتائج الإحصائية الخاصة ب (معاملات الارتباط الانحراف المعياري, قيمة T المحسوبة, وقيم P- value) بين درجة كل عبارة والدرجة الكلية للمتغير لقياس صدق الاتساق الداخلي للاستبيانات. كذلك احتساب قيمة متوسط التباين المستخرج AVE لقياس الصدق التقاربي للاستبيانات وذلك من خلال نموذج المعادلة البنائية, PLS - SEM كما يلي:

جدول 6: صدق المقاييس المستخدمة في الدراسة للمتغيرات المستقل والتابع:

متوسط التباين المستخرج		P Values	الانحراف المعياري	معامل الارتباط	KMO	العبارات	المتغير	
0.708	0.709	0.00	0.422	0.580	0.506	A1	نظم ضمان الجودة	إدارة الجودة
		0.00	0.586	0.903		A2		
		0.00	0.692	0.478		A3		
		0.00	0.566	0.878		A4		
		0.00	0.540	0.611		A5		
	0.736	0.00	0.467	0.751		B1	الثقافة التنظيمية	
		0.00	0.593	0.775		B2		
		0.00	0.604	0.745		B3		
		0.00	0.378	0.674		B4		
		0.00	0.649	0.768		B5		
	0.675	0.00	0.319	0.692		C1	البنية التحتية	
		0.00	0.280	0.822		C2		
		0.00	0.540	0.511		C3		
		0.00	0.695	0.728		C4		
0.746		0.00	0.654	0.671	0.677	D1	أداء المبيعات	
		0.00	0.549	0.518		D2		
		0.00	0.543	0.718		D3		
		0.00	0.566	0.748		D4		
		0.00	0.467	0.735		D5		
		0.00	0.485	0.872		D6		
		0.00	0.525	0.697		D7		
		0.00	0.500	0.816		D8		
		0.00	0.500	0.758		D9		
		0.00	0.422	0.485	D10			
		0.00	0.525	0.802	D11			

	0.00	0.319	0.883		D12	
	0.00	0.424	0.914		D13	
	0.00	0.167	0.829		D14	

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على نتائج التحليل الاحصائي لبيانات الدراسة الميدانية.

✳ يتضح من الجدول بالأعلى:

- مقياس إدارة الجودة: جميع معاملات الارتباط لكل العبارات ترتبط ارتباط قوي مع المتغير التابعة لها, عند قيم أكبر من 0.7 بالإضافة إلى أن قيم كل معاملات الارتباط للعبارات دالة احصائيا عند مستوى معنوية أقل من 0.001, وفقا لذلك فقد تحقق صدق الاتساق الداخلي للمقياس با ابعاده الثلاثة. كذلك, من النتائج بالأعلى المتعلقة بقيمة متوسط التباين المستخرج AVE, لمتغير إدارة الجودة ككل الذ يساوي 0.708, كذلك قيم متوسط التباين المستخرجة لأبعاد إدارة الجودة (نظم ضمان الجودة ، الثقافة التنظيمية ، البنية التحتية) هي 0.675, 0.736, 0.706, على الترتيب وفقا لذلك فقد تحقق الصدق التقاربي للاستبانة.

- مقياس أداء المبيعات: جميع معاملات الارتباط لكل العبارات ترتبط ارتباط قوي مع المتغير التابعة لها, عند قيم أكبر من 0.7 بالإضافة إلى أن قيم كل معاملات الارتباط للعبارات دالة احصائيا عند مستوى معنوية أقل من 0.001, وفقا لذلك فقد تحقق صدق الاتساق الداخلي للمقياس. كذلك، من النتائج بالأعلى المتعلقة بقيمة متوسط التباين المستخرج AVE, يتضح ان قيمته لمتغير أداء المبيعات هو 0.746 وفقا لذلك, فقد تحقق الصدق التقاربي للاستبانة

✳️ ثبات أداة الدراسة:

يشير ثبات الاستبيان إلى الاستقرار في نتائج الاستبيان وعدم تغييرها بشكل كبير فيما لو تم إعادة توزيعها على أفراد العينة عدة مرات خلال فترات زمنية محددة. لقياس ثبات الاستبانات المستخدمة لقياس متغيرات الدراسة، تم احتساب قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability، وقيمة rho-A بواسطة نموذج المعادلة البنائية SEM-PLS. وقال (Hair et al (2010)، يجب أن تكون القيم الثلاثة أكبر من 0.7، حتى يتحقق الثبات للمقياس

✳️ الجدول التالي موضح به القيم المستخرجة من المعادلة البنائية SEM-PLS فيما يتعلق بالثلاث قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability.

جدول 7: قياس الثبات لأداة الدراسة

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على نتائج التحليل الاحصائي لبيانات الدراسة الميدانية (ن-36)

Cronbach's alpha		عدد العبارات	المتغير	
0.760	0.746	5	نظم ضمان الجودة	إدارة الجودة
	0.753	5	الثقافة التنظيمية	
	0.750	4	البنية التحتية	
	العدد الكلي 14			
0.857		14	أداء المبيعات	

✳️ يتضح من الجدول بالأعلى أن قيم معاملات الثبات لمقاييس الدراسة كما يلي:

- إدارة الجودة: أظهرت النتائج الاحصائية أن قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability هو: 0.760. قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability لابعاد إدارة الجودة ، على الترتيب هم نظم ضمان الجودة: (0.746)، الثقافة التنظيمية: (0.753)، البنية التحتية: (0.750). مما يشير إلى أن جميع القيم أكبر من 0.7، وقال (Hair et al (2010)، فقد تحقق ثبات المقياس.

- مقياس التفكير الاستراتيجي: أظهرت النتائج الاحصائية ان قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability هو: 0.857. قيم ألفا كرونباخ الثبات المركب Composite reliability مما يشير إلى أن جميع القيم أكبر من 0.8, وقال (Hair et al (2010), فقد تحقق ثبات المقياس.
- ◀ وفقا للنتائج الاحصائية بالأعلى، التي اثبتت صدق وثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة الحالية, مما يعني إمكانية الاعتماد على نتائجها وصلاحيه هذه الاستبانات للتطبيق والوثوق بها، واستخدامها في إجراء التحليلات الخاصة باختبار فروض الدراسة.

4.4. الإحصاء الوصفي لمتغيرات البحث (الإجابة على أسئلة البحث)

تم قياس استجابات افراد العينة لفقرات المقياس طبقا لمقياس ليكرت الثلاثي, وفق لما يلي:

موافق	محايد	غير موافق
1	2	3

✳ وقد تم حساب مستوى الأهمية وفقا للمعادلة التالية:

تم حساب الوزن النسبي المقابل لكل فئة عن طريق ضرب المتوسط الحسابي $(3 \div 100) = 33\%$

يوضح الجدول 8: دلالة المتوسطات الحسابية, كما يلي:

يوضح الجدول التالي التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة متمثلة في الأوساط الحسابية بالاعتماد على مقياس ليكرت الثلاثي، والانحرافات المعيارية للمتغيرات طبقا للجدول المتعلق بدلالة المتوسط الحسابي. حيث يتم النظر إلى دلالة المتوسط الحسابي الموضح في الجدول بالأعلى لمعرفة مستوى إدارة الجودة وابعاده, وكذلك مستوى إدارة المبيعات ككل , وذلك وفقا لوجهة نظر عينة الدراسة., وذلك كما يلي:

قيمة المتوسط الحسابي	النتيجة (الاتجاه العام)	الوزن النسبي %	مستوى (درجة) الممارسة / الأهمية
من 1 الى 1.67	موافق	من 66.67% الى 100%	موافقة مرتفعة
من 1.68 الى 2.34	محايد	من 33.34% الى 66.66%	موافقة متوسطة
من 2.35 الى 3.0	غير موافق	من 0% الى 33.33%	موافقة منخفضة

جدول 9: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمتغيرات الدراسة

المتغير		المتوسط الحسابي		الانحراف المعياري		الاتجاه العام		مستوى الأهمية	
إدارة الجودة	نظم ضمان الجودة	1.35	1.29	0.370	0.266	موافق	موافق	مرتفع	مرتفع
	الثقافة التنظيمية	1.28		0.349		موافق		مرتفع	
	البنية التحتية	1.14		0.257		موافق		مرتفع	
أداء المبيعات		1.25	0.284		موافق		مرتفع		

* يتضح من الجدول بأعلى الخاص بالمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمتغيرات الدراسة ما يلي:

- تظهر نتائج توصيف العينة المتغير المستقل (الثقافة التنظيمية): أوضحت النتائج أن الإتجاه العام لمفردات عينة الدراسة هي نسبة الموافقة عالية، مما يدل على تحقيق مستوى مرتفع من إدارة الجودة. حيث بلغ المتوسط الحسابي للمتغير ككل (1.29) بنسبة موافقة بلغت (43%) عند إنحراف معياري (0.343)، كذلك أوضحت النتائج الإحصائية الوصفية لأبعاد إدارة الجودة، أن الأبعاد الثلاثة لمتغير إدارة الجودة (نظم ضمان الجودة، الثقافة التنظيمية، البنية التحتية) جاء الإتجاه العام لها من قبل مفردات عينة الدراسة هو مستوى الموافقة عالي عند مستوى تطبيق مرتفع، حيث نجد أن المتوسط الحسابي لبعدها (نظم ضمان الجودة) هو (1.35) بنسبة موافقة (45%) عند إنحراف معياري (0.370)، المتوسط الحسابي لبعدها (الثقافة التنظيمية) هو (1.28) بنسبة موافقة حوالي (42.6%) عند إنحراف معياري (0.349)، بلغ المتوسط الحسابي لبعدها (البنية التحتية) هو (1.14) بنسبة موافقة (38%) عند إنحراف معياري (0.257).
- تظهر نتائج توصيف العينة المتغير التابع (أداء المبيعات): أوضحت النتائج أن الإتجاه العام لمفردات عينة الدراسة هي الاداء، مما يدل على تحقيق مستوى مرتفع من أداء المبيعات لموظفي قسم المبيعات بجدة حيث بلغ المتوسط الحسابي للمتغير ككل (1.25) بنسبة موافقة بلغت (41.6%) عند إنحراف معياري (0.284).

◀ وفقاً للنتائج الوصفية لمتغيرات الدراسة، أشارت النتائج الإحصائية الوصفية فيما يتعلق بالمتغير المستقل إدارة الجودة وإبعاده إلى أن الاتجاه العام لدى عينة الدراسة هو الموافقة وأن تطبيقه في شركة العلا العقارية بجدة، بينما كانت النتائج الإحصائية الوصفية للمتغير التابع (أداء مبيعات) ككل ذات مستوى مرتفع في شركة العلا العقارية بجدة، وذلك من وجهة نظر عينة الدراسة

معاملات الارتباط الخطي بين متغيرات الدراسة:

يعرض الجدول التالي معاملات الارتباط الخطي (لبيرسون) بين متغيرات الدراسة، والتي تم قياسها باستخدام SPSS-V 28 وذلك على النحو التالي:

جدول 10: معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة

أداء المبيعات	البنية التحتية	الثقافة التنظيمية	نظم ضمان الجودة	إدارة الجودة	المتغير	
.658**	.740**	.752**	.841**	1	Pearson Correlation	إدارة الجودة
<.001	<.001	<.001	<.001		Sig. (2-tailed)	
36	36	36	36	36	N	
.682**	.570**	.496**	1	.841**	Pearson Correlation	نظم ضمان الجودة
<.001	<.001	.002		<.001	Sig. (2-tailed)	
36	36	36	36	36	N	
.289	.556**	1	.496**	.752**	Pearson Correlation	الثقافة التنظيمية
.088	<.001		.002	<.001	Sig. (2-tailed)	
36	36	36	36	36	N	
.407*	1	.556**	.570**	.740**	Pearson Correlation	البنية التحتية
.014		<.001	<.001	<.001	Sig. (2-tailed)	
36	36	36	36	36	N	
1	.407*	.289	.682**	.658**	Pearson Correlation	

	.014	.088	<.001	<.001	Sig. (2-tailed)	أداء مبيعات
36	36	36	36	36	N	

Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

✳ الارتباط الخطي إدارة الجودة وأبعادها (كمتغير مستقل) و أداء مبيعات (كمتغير تابع):

- تبين وجود ارتباط معنوي متوسط موجب (0.658) بين إدارة الجودة وأبعاده كمتغير مستقل وأداء مبيعات كمتغير تابع عند مستوى دلالة أقل من (0.02).
- تبين وجود ارتباط معنوي متوسط موجب بين كل بعد من إدارة الجودة (نظم ضمان الجودة ، الثقافة التنظيمية ، البنية التحتية) عند معامل ارتباط: 0.740، 0.752، 0.841. على الترتيب، كمتغيرات مستقلة عند مستوى دلالة أقل من (0.01) وبين أداء مبيعات كمتغير تابع.
- يلاحظ مما سبق أن قيم معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة مرتفعة، ومما يدل على قوة هذا الارتباط.

✳ الارتباط الخطي بين إدارة الجودة وبين متغير إدارة الجودة ككل، وبين بعضها البعض:

- يتضح من نتائج الجدول السابق وجود ارتباط موجب معنوي بين إدارة الجودة وبين أبعادها (نظم ضمان الجودة ، الثقافة التنظيمية ، البنية التحتية) عند مستوى دلالة (0.01).

4.5. اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج

يتعلق هذا الجزء باختبار صحة الفرض الرئيسي للدراسة وما يتبعه من فروض فرعية، ويتم عرض النتائج الإحصائية التي تم التوصل إليها باستخدام كلا من الحزمة الإحصائية SPSS V, 28، SEM-PLS. على النحو التالي:

الفرض الرئيسي للدراسة:

توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة و أداء المبيعات.

ويتفرع من هذا الفرض الرئيسي فروضا فرعية كما يلي:

↩ ف 1 : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة معنوية بين نظم أداء الجودة وأداء المبيعات

↩ ف 2 : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة معنوية بين ثقافة المنظمة وأداء المبيعات

↩ ف 3 : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة معنوية بين البنية التحتية وأداء المبيعات

نتائج اختبار الفرض الرئيسي للدراسة:

ينص هذا الفرض على انه "- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة و أداء المبيعات." ولاختبار هذا الفرض تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار الخطي البسيط Simple Linear Regression Analysis بين إدارة الجودة (اجمالا) محل الدراسة كمتغير مستقل وأداء المبيعات كمتغير تابع.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.658 ^a	.433	.416	.217

a. Predictors: (Constant), ABC إدارة الجودة

ANOVA^a

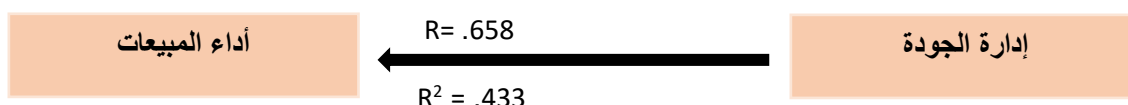
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.225	1	1.225	25.942	<.001 ^b
	Residual	1.606	34	.047		
	Total	2.831	35			

a. Dependent Variable: DD أداء المبيعات

b. Predictors: (Constant), ABC إدارة الجودة

Model	Coefficients ^a					
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound Upper Bound
(Constant)	.345	.182		1.898	.066	-.024 .715
ABCD	.704	.138	.658	5.093	<.001	.423 .986

a. Dependent Variable: DD أداء المبيعات



✳ يتضح من الجدول بالأعلى ما يلي:

- يشير مستوى المعنوية لاختبار (F) وهو (sig) أقل من (0.02) مما يشير إلى معنوية نموذج الانحدار الخطي البسيط عند مستوى دلالة (0.02).
- وتشير قيمة معامل الارتباط ($R = 0.658$) إلى وجود ارتباط موجب قوية بين إدارة الجودة (اجمالاً) وأداء المبيعات.
- يشير معامل التحديد المعدل (R^2) إلى أن (43.3%) من التباين الحاصل أداء المبيعات يمكن تفسيره من خلال التباين في مستوى إدارة الجودة.
- تشير قيمة (ت) (T.Value) إلى معنوية معامل الانحدار بيتا (B) ، حيث أن مستوى الدلالة المحسوب لاختبار (ت) أقل من (0.02).

◀ وبناءً على النتائج السابقة يتم قبول صحة الفرض الرئيسي الذي ينص على وجود علاقة ارتباط ايجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة (اجمالاً) كمتغير مستقل وأداء المبيعات كمتغير تابع.

نتائج اختبار الفرض الفرعي الأول والثاني والثالث للدراسة:

- ينص هذا الفرض الفرعي الأول على أنه "توجد علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين نظم ضمان الجودة وأداء المبيعات" يختبر هذا الفرض العلاقات المباشرة بين نظم ضمان الجودة محل الدراسة كمتغير مستقل, وأداء المبيعات كمتغير تابع.
- ينص هذا الفرض الفرعي الثاني على أنه "لا توجد علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين الثقافة التنظيمية وأداء المبيعات" يختبر هذا الفرض العلاقات المباشرة بين الثقافة التنظيمية محل الدراسة كمتغير مستقل, وأداء المبيعات كمتغير تابع.
- ينص هذا الفرض الفرعي الثالث على أنه "لا توجد علاقة ايجابية ذات دلالة إحصائية بين البنية التحتية وأداء المبيعات" يختبر هذا الفرض العلاقات المباشرة بين البنية التحتية محل الدراسة كمتغير مستقل وأداء المبيعات كمتغير تابع.

ولاختبار هذا الفرض تم استخدام أسلوب التحليل الانحدار الخطي البسيط Simple Linear Regression Analysis.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.746 ^a	.557	.499	.201

a. Predictors: (Constant), البنية التحتية ، الثقافة التنظيمية ، نظم ضمان الجودة

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.576	4	.394	9.731	<.001 ^b
	Residual	1.255	31	.040		
	Total	2.831	35			

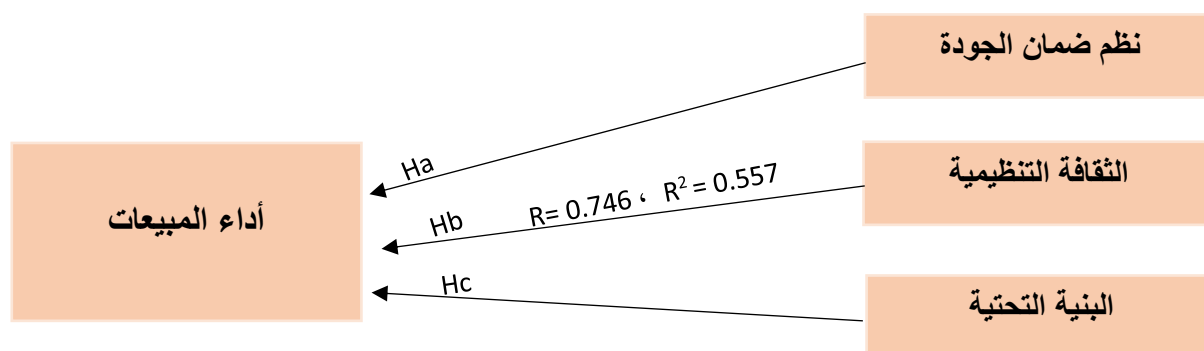
a. Dependent Variable: DD

b. Predictors: (Constant), البنية التحتية ، الثقافة التنظيمية ، نظم ضمان الجودة

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound
(Constant)	.412	.175		2.350	.025	.054	.769
نظم ضمان الجودة	.442	.121	.575	3.645	<.001	.195	.689
الثقافة التنظيمية	-.058	.122	-.071	-.475	.638	-.306	.190
البنية التحتية	.035	.175	.032	.202	.841	-.322	.393

a. Dependent Variable: أداء المبيعات



❖ يتضح من الجدول بالأعلى ما يلي:

- يشير مستوى المعنوية لاختبار (F) وهو (sig) أقل من (0.20) مما يشير إلى معنوية نموذج الانحدار الخطي البسيط عند مستوى دلالة (0.20).
- وتشير قيمة معامل الارتباط (R=0.746) وجود ارتباط موجب قوي بين ابعاد إدارة الجودة (نظم ضمان الجودة، الثقافة التنظيمية، البنية التحتية) أداء المبيعات.

- يشير معامل التحديد المعدل (R^2) إلى أن (55.7%) من التباين الحاصل أداء المبيعات يمكن تفسيره من خلال التباين في مستوى ابعاد إدارة الجودة.

- تشير قيمة (ت) (T.Value) إلى معنوية معامل الانحدار بيتا (B) ، حيث أن مستوى الدلالة المحسوب لاختبار (ت) (0.20).

➤ وبناءً على النتائج السابقة يتم قبول صحة الفرض الفرعي الاول الذي تنص على وجود علاقة ارتباط ايجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة كمتغير مستقل و أداء المبيعات كمتغير تابع بينما لم يتم اثبات صحة الفرضية الثانية والثالثة الذي تنص على وجود ارتباط علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين الثقافة التنظيمية والبنية التحتية كمتغير مستقل وأداء المبيعات كمتغير تابع.

4.6. الخاتمة

في هذا الفصل، تم تحليل البيانات الإحصائية المتعلقة بأثر إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في شركة العقارات. تم استخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية، مثل التحليل الوصفي واختبارات الفرضيات، لتقييم العلاقات بين المتغيرات المدروسة

النتائج الرئيسية

أظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية ومعنوية بين ممارسات إدارة الجودة وأداء المبيعات، مما يبرز أهمية تطبيق استراتيجيات فعالة في إدارة الجودة. كما أكدت النتائج أن نظم ضمان الجودة تلعب دوراً محورياً في تحسين رضا العملاء، وهو ما ينعكس بدوره على أداء المبيعات. تبين أن ثقافة المنظمة تعزز الالتزام بجودة الخدمة، مما يساهم في زيادة فعالية العمليات البيعية.

الأبعاد العملية

تقدم هذه النتائج إشارات واضحة للممارسين في قطاع العقارات حول ضرورة تركيز الجهود على تحسين ممارسات إدارة الجودة. فعندما تلتزم المؤسسات بتطبيق معايير الجودة العالية، فإنها تساهم في تعزيز ولاء العملاء وزيادة الحصة السوقية. هذا يتطلب من الشركات الاستثمار في التدريب والتطوير المستمر للموظفين وإعادة تصميم العمليات لتعزيز الجودة. التوصيات المستقبلية

بناءً على النتائج، يُوصى بإجراء دراسات مستقبلية تركز على تحليل تأثير إدارة الجودة على جوانب أخرى من أداء المؤسسات العقارية، مثل الربحية والتنافسية. كما يمكن أن تساهم الدراسات المقارنة بين شركات مختلفة في فهم كيفية تحسين الأداء من خلال تحسين جودة الخدمات والمنتجات.

بصفة عامة، تؤكد النتائج المستخلصة من هذا الفصل على ضرورة دمج إدارة الجودة كجزء أساسي من الاستراتيجيات المؤسسية في القطاع العقاري. إن تطبيق ممارسات الجودة الفعالة لا يساهم فقط في تحسين الأداء المالي، بل يعزز أيضاً سمعة الشركة ويزيد من رضا العملاء، مما يساهم في تحقيق النجاح المستدام في السوق.

5. الفصل الخامس: حدود البحث والتوصيات والاستنتاجات

5.1. حدود الدراسة والدراسات المستقبلية:

تعتبر إدارة الجودة من العوامل الأساسية التي تؤثر بشكل كبير على أداء مبيعات العقارات. في هذا الفصل، سيتم استعراض النتائج التي توصلت إليها الدراسة، وتقديم توصيات عملية لممارسي القطاع العقاري، بالإضافة إلى تحديد محددات البحث واقتراح مجالات للدراسات المستقبلية.

رغم الجهود المبذولة في هذه الدراسة، هناك عدة محددات يجب أخذها في الاعتبار:

- **البيئة المحلية:** تركزت الدراسة على مدينة جدة فقط، مما قد يعكس ظروفًا خاصة قد لا تنطبق على مناطق أخرى.
- **حجم العينة:** تم استخدام عينة محدودة من موظفي شركة العال العقارية، مما قد يؤثر على تعميم النتائج.
- **المحددات الزمنية:** تم إجراء الدراسة خلال فترة زمنية معينة، مما قد يؤثر على نتائجها مقارنة بتغيرات السوق المستقبلية.

تستحق موضوعات عدة المزيد من البحث في المستقبل، مثل:

- **توسيع نطاق البحث:** دراسة تأثير إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في مناطق أخرى من المملكة.
- **تحليل العوامل المؤثرة:** فهم العوامل الأخرى التي قد تؤثر على أداء المبيعات، مثل التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية.
- **استكشاف التجارب الدولية:** دراسة كيف تتعامل الشركات العقارية في دول أخرى مع إدارة الجودة وأثرها على الأداء.
- **تأثير العوامل الاقتصادية:** دراسة تأثير العوامل الاقتصادية على إدارة الجودة وأداء المبيعات في سوق العقارات.
- **توسيع نطاق البحث:** إجراء بحوث تشمل مناطق جغرافية مختلفة أو شركات أخرى في القطاع العقاري.
- **دراسات مقارنة:** إجراء دراسات مقارنة بين الشركات المحلية والدولية في مجال إدارة الجودة وأداء المبيعات.

5.2. توصيات الدراسة:

بناءً على نتائج الدراسة، يمكن تقديم التوصيات التالية:

- **تحسين نظم إدارة الجودة:** ينبغي على الشركات العقارية التركيز على تطوير وتحسين نظم إدارة الجودة لضمان تلبية توقعات العملاء وزيادة رضاهم.
- **تدريب الموظفين:** من الضروري توفير برامج تدريبية مستمرة للموظفين لتعزيز ثقافة الجودة وزيادة الوعي بأهمية ممارسات إدارة الجودة.
- **تطبيق استراتيجيات تسويقية متكاملة:** يجب دمج استراتيجيات إدارة الجودة مع استراتيجيات التسويق لتحقيق نتائج مبيعات أفضل.
- **تقييم الأداء بشكل دوري:** ينبغي على الشركات إجراء تقييمات دورية لأداء مبيعاتها ومدى تأثير إدارة الجودة على النتائج.
- **تطوير برامج تدريبية مستمرة:** يجب على الشركات العقارية الاستثمار في برامج تدريبية دورية لموظفيها، تركز على تحسين مهارات إدارة الجودة وممارسات خدمة العملاء هذا سيساهم في تعزيز كفاءة الأداء وزيادة رضا العملاء.
- **تقييم تجربة العملاء:** تنفيذ دراسات دورية لتقييم تجربة العملاء ورضاهم عن الخدمات المقدمة، واستخدام نتائج هذه الدراسات لتوجيه استراتيجيات تحسين الجودة.

الخاتمة:

تعتبر إدارة الجودة حجر الزاوية لتحقيق النجاح والتميز في سوق العقارات، حيث تلعب دورًا محوريًا في تعزيز أداء المبيعات وتلبية احتياجات العملاء. لقد أظهرت نتائج هذه الدراسة بوضوح أن هناك علاقة وثيقة بين ممارسات إدارة الجودة وأداء مبيعات العقارات في مدينة جدة. من خلال تحليل البيانات والمعلومات المستخلصة، تم التوصل إلى عدة نتائج رئيسية تشير إلى أن تحسين الجودة في الخدمات والمنتجات ينعكس بشكل إيجابي على رضا العملاء وزيادة ولائهم.

تظهر أهمية إدارة الجودة في عالم الأعمال المعاصر، حيث يتزايد التنافس بين الشركات، ويصبح تلبية توقعات العملاء مطلبًا أساسيًا. إن تحسين جودة المنتج العقاري، سواء من حيث التصميم أو التنفيذ أو خدمات ما بعد البيع، يسهل عملية التسويق ويزيد من جاذبية المشروع للمستثمرين والمشتريين على حد سواء.

إضافةً إلى ذلك، فإن تطبيق ممارسات إدارة الجودة لا يسهم فقط في تحسين أداء المبيعات، بل يعزز أيضًا من كفاءة العمليات الداخلية ويقلل من التكاليف. الشركات التي تستثمر في الجودة تجد نفسها في موقع أفضل لتسعير منتجاتها بشكل تنافسي، مما يتيح لها تحقيق هوامش ربح أعلى.

وعلى الرغم من الفوائد العديدة المرتبطة بإدارة الجودة، إلا أن هناك تحديات تواجه الشركات في هذا السياق. يتطلب تحويل فلسفة الجودة إلى واقع عملي التزامًا قويًا من الإدارة العليا، وتوفير الموارد اللازمة للتدريب والتطوير. كما يلزم تفعيل ثقافة الجودة داخل المؤسسة، حيث يجب أن يصبح كل موظف جزءًا من هذه العملية.

كما أن هذه الدراسة لم تقتصر فقط على التعرف على الفجوات الحالية في المعرفة، بل قدمت أيضًا رؤى قيمة حول كيفية تحسين ممارسات إدارة الجودة في القطاع العقاري. إن الفهم العميق للعلاقة بين إدارة الجودة وأداء المبيعات يمكن أن يساعد الشركات على اتخاذ قرارات استراتيجية تدعم النمو المستدام.

في الختام، يجب أن ننظر إلى إدارة الجودة كاستثمار طويل الأجل بدلاً من كونها مجرد تكاليف إضافية. إن الشركات التي تتبنى هذا النهج ستجد نفسها في موقع قوي في السوق، قادرة على مواجهة التحديات واستغلال الفرص المتاحة. نأمل أن تسهم هذه الدراسة في تعزيز الوعي بأهمية إدارة الجودة في القطاع العقاري، وأن تلهم مزيدًا من الأبحاث والدراسات المستقبلية التي قد تسهم في تطوير هذا المجال بشكل أكبر.

قائمة المراجع

المراجع العربية :

1. سلطان ، مأمون).0008، " أنظمة إدارة الجودة الشاملة "، الجامعة الافتراضية السورية.
 2. الشرييني الهلالي، ا & .الهلالي).0008. ملخص مشروع: تطبيق إدارة الجودة الشاملة في كليتي التربية النوعية بجامعة المنصورة مشروع بحثي ممول من وحدة إدارة البحوث بجامعة المنصورة .مجلة بحوث التربية النوعية.455-480، (21)2008 ,
 3. (هنلي & فواز). 0002. (أثر جودة تصميم المنتجات في زيادة مبيعات المؤسسة الاقتصادية-دراسة حالة مؤسسة الحضنة حليب بالمسيلة ،Doctoral dissertation،)شيخ هجيرة.
 4. علا، زيدان).9102، "تقييم درجة توافر متطلبات إدارة الجودة الشاملة في الجامعات دراسة ميدانية على جامعة تشرين.
 5. قويسم & ،المعتصم بالله. اثر ادارة الجودة على تحسين اداء المورد البشري.
- <https://www.bing.com/ck/a?!&&p=979100aa7258aa3eJmldtHM9MTcyMzMzNDQwMCZpZ3VpZD0yMmQ0MWUxYS02YjYyLTZwNzQtMGZkOS0wYWlwnmExNDYxNGImaW5zaWQ9NTE5MQ&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=22d41e1a-6b62-6074-0fd9-0ab06a14614b&psq=%d8%a7%d9%84%d8%a8%d8%a7%d8%ad%d8%ab+%d8%a7%d9%84%d8%b9%d9%84%d9%85%d9%8a5.%09%d9%82%d9%88%d9%8a%d8%b3%d9%85+%26+%2c%d8%a7%d9%84%d9%85%d8%b9%d8%aa%d8%b5%d9%85+%d8%a8%d8%a7%d9%84%d9%84%d9%87.+%d8%a7%d8%ab%d8%b1+%d8%a7%d8%af%d8%a7%d8%b1%d8%a9+%d8%a7%d9%84%d8%ac%d9%88%d8%af%d8%a9+%d8%b9%d9%84%d9%89+%d8%aa%d8%ad%d8%b3%d9%8a%d9%86+%d8%a7%d8%af%d8%a7%d8%a1+%d8%a7%d9%84%d9%85%d9%88%d8%b1%d8%af+%d8%a7%d9%84%d8%a8%d8%b4%d8%b1%d9%8a.+&u=a1aHR0cDovL2FvY2hpdmVzLnVuaXYtYmlza3JhLmR6L2hhbmRsZS8xMjM0NTY3ODkvMTA0OTc&ntb=1>

6. خالد محمد أحمد محمد، ايمن سيد أحمد مختار & زمزم محمد علي).0000. أثر إدارة الجودة الشاملة على

سياسات إدارة الموارد البشرية-65، 9(2)، *Journal of the Faculty of Human Development* .

09.

<https://www.bing.com/ck/a?!&p=7c5e153da6966674JmltdHM9MTcvMjU1NjgwMCZpZ3VpZD0vMmQ0MWUxYS02YjYyLTlwNzQtMGZkOS0wYWwNmExNDYxNGImaW5zaWQ9NTIvNQ&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=22d41e1a-6b62-6074-0fd9-0ab06a14614b&psq=%d9%85%d9%88%d9%82%d8%b9+%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a9+%d8%a7%d9%84%d8%b9%d9%84%d8%a7+%d8%a7%d9%84%d8%b9%d9%82%d8%a7%d8%b1%d9%8a%d8%a9+%d8%ac%d8%af%d8%a9&u=a1aHR0cHM6Ly93d3cuYml6bWlkZWZdC5jb20vU0EvJUQ4JUI0JUQ4JUIxJUQ5JTgzJUQ4JUE5LSVEOCVCOSVEOSU4QyVEOSU4MCVEOSU4MCVEOSU4NCVEOCVBNy0lRDglQTclRDklODQlRDglQjklRDklODlIRDglQTclRDglQjEIRDklOEElRDglQTktOTIwMC0xMjU0NQ&ntb=1>

رابط الاستبيان الالكتروني :

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScofNvASdFr-IG8n8cLEvrk0107FySIESd_kMtfnjuqW3zgvA/viewform?usp=pp_url&entry.1661582900=%D9%85%D9%88%D8%A7%D9%81%D9%82

المراجع الأجنبية :

Paravie, D., Pires, S. R. I., & Sacomano, J. B. (2022). The impact of total quality management practices on sales performance: Mediating role of customer satisfaction. Total Quality Management & Business Excellence, 33(9-10), 965-986.

<https://doi.org/10.1080/14783363.2020.1843410>

Deming, W. E. (1986). Out of the Crisis. Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study.

Juran, J. M., & Godfrey, A. B. (1999). Juran's Quality Handbook (5th ed.). McGraw-Hill.

Oakland, J. S. (2014). Total Quality Management and Operational Excellence: Text with Cases (4th ed.). Routledge.

Deming, W. E. (1986). Out of the Crisis. Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study.

Ishikawa, K. (1985). What is Total Quality Control? The Japanese Way. Prentice-Hall.

Mallikarjun, S. (2014). Quality management practices in Indian manufacturing organizations: An exploratory study. Benchmarking: An International Journal, 21(3), 419-430.

<https://doi.org/10.1108/BIJ-01-2013-0007>

- Cron, W. L., & DeCarlo, T. E. (2006). Dalrymple's sales management. John Wiley & Sons.
- Zoltners, A. A., Sinha, P., & Lorimer, S. E. (2008). Sales force effectiveness: A framework for researchers and practitioners. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 28(2), 115
- Baldauf, A., Cravens, D. W., & Piercy, N. F. (2001). Examining business strategy, sales management, and salesperson antecedents of sales organization effectiveness. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 21(2), 109-122.
- Churchill, G. A., Ford, N. M., Hartley, S. W., & Walker, O. C. (1985). The determinants of salesperson performance: A meta-analysis. *Journal of Marketing Research*, 22(2), 103-118.
- Adams, J. S. (1963). Towards an understanding of inequity. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(5), 422-436.
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*. New York, NY: Wiley.

الملاحق :

استمارة البحث

السيدة والسادة الأفاضل

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

نحن نقوم بإجراء بحث علمي يهدف إلى " أثر إدارة الجودة على أداء مبيعات العقارات في جدة بالتطبيق على شركة العلا العقارية "

يسعى هذا الاستبيان إلى جمع بيانات حول تجاربكم وآرائكم،

والتي ستساهم بشكل كبير في تحليل العلاقة بين إدارة الجودة وأداء المبيعات . هذا البحث جزء من

متطلبات الحصول على شهادة البكالوريوس في إدارة المشاريع من جامعة ميدأوشن، ولكن يرتبط بمصلحتكم

المباشرة. نأمل منكم قراءة الاستبيان بدقة والإجابة على جميع الأسئلة بوضع علامة صح في المربع المناسب بما

يعبر عن رأيكم.

نشكركم مقدما على تقديركم لأهمية هذه الدراسة وتعاونكم معنا لتحقيق نجاحها نود أن نؤكد أن المعلومات

التي ستتم جمعها من خلال هذا الاستبيان ستستخدم فقط لأغراض البحث العلمي وستعامل بسرية تامة.

وتفضلوه بقبول فائق الاحترام والتقدير

الطالبة : غدير علي أحمد

البيانات الشخصية:

الجنس:

☐ ذكر

☐ انثى

المستوى التعليمي:

☐ تعليم ثانوي

☐ بكالوريوس

☐ ماجستير

☐ اخرى

العمر:

☐ اقل من 30 سنة

☐ من 30 سنة الى 40 سنة

☐ من 40 سنة الى 50 سنة

☐ أكثر من 50 سنة

سنوات الخبرة:

☐ اقل من 5 سنين

☐ من 5 الى 10 سنوات

☐ من 10 الى 15 سنة

☐ من 15 سنة فأكثر

المحور الأول: إدارة الجودة

الرقم	إدارة الجودة	موافق	محايد	غير موافق
	نظم ضمان الجودة			
1	يتم تحديد أهداف نظم ضمان الجودة بدقة وبعد دراسة معمقة			
2	يتم اختيار الآليات المناسبة لتطبيق نظم ضمان الجودة			
3	يتم تحديد نطاق وأبعاد نظم ضمان الجودة بدقة			
4	تتم المراقبة الدورية للخطط والبرامج			
5	تتبع الشركة سياسات واجراءات تتناسب مع نظم ضمان الجودة			
	الثقافة التنظيمية			
	موافق			غير موافق
6	تعكس الثقافة التنظيمية في شركة علا العقارية مدى التزامها بأعلى معايير إدارة الجودة، مما يسهم في تعزيز أداء مبيعاتها وكسب ثقة العملاء.			
7	تعتبر الثقافة التنظيمية الداعمة لجودة الخدمة ركيزة أساسية في شركة علا العقارية، حيث تساهم في تحقيق أداء متميز في سوق العقارات بمدينة جدة.			
8	تعزز الثقافة التنظيمية التي تروج لجودة الأداء في شركة علا العقارية من قدرة فريق المبيعات على تلبي احتياجات السوق والتكيف مع تغيراتها بسرعة وفعالية.			
9	تساهم الثقافة التنظيمية الإيجابية في شركة علا العقارية في خلق بيئة عمل محفزة، مما يعزز من روح التعاون بين الموظفين ويرفع من كفاءة أداء فريق المبيعات			
10	تأسيس ثقافة تنظيمية تراعي المبادئ الأساسية لإدارة الجودة يساهم في استدامة النجاح عبر تعزيز قدرة شركة علا العقارية على مواجهة تحديات السوق وتحقيق أهدافها البيعية.			
	البنية التحتية			
	موافق			غير موافق
11	إن وجود بنية تحتية قائمة على التكنولوجيا الحديثة يساهم في رفع مستوى الجودة في العمليات البيعية، مما يعزز من			

			قدرة شركة علا العقارية على تلبية احتياجات السوق المحلي
12			تعتبر البنية التحتية التنظيمية الفعالة ضرورية لتطبيق أنظمة إدارة الجودة، حيث تساهم في تحسين التنسيق بين الفرق المختلفة في شركة علا العقارية وتعزيز النتائج البيعية.
13			من خلال توفير بنية تحتية قوية تدعم أدوات إدارة الجودة، تستطيع شركة علا العقارية تحسين أداء فريق المبيعات وزيادة فعالية الحملات التسويقية.
14			يؤدي الاستثمار في تحسين البنية التحتية داخل شركة علا العقارية إلى توفير أدوات فعالة لإدارة الجودة، مما يساعد في تسريع عمليات البيع وزيادة رضا العملاء

المحور الثاني: أداء المبيعات

الرقم	أداء المبيعات	موافق	محايد	غير موافق
1	يعتبر أداء مبيعات العقارات في شركة علا العقارية مؤشراً أساسياً على مدى نجاح استراتيجيات إدارة الجودة المطبقة في العمليات البيعية			
2	تتأثر نتائج أداء المبيعات بشكل مباشر بتطبيق معايير إدارة الجودة، حيث تساهم في تحسين تجربة العملاء وزيادة معدلات رضاهم، وبالتالي تعزيز المبيعات.			
3	تظهر البيانات أن تنفيذ ممارسات إدارة الجودة في شركة علا العقارية قاد إلى زيادة ملحوظة في حجم المبيعات، مما يعكس فعالية هذه الممارسات في تحسين الأداء البيعي.			
4	تتطلب تحسينات أداء المبيعات في السوق العقاري بجدة التركيز على تطبيق نظم إدارة الجودة، حيث يمكن أن تسهم في رفع مستوى الاحترافية في عمليات البيع.			
5	من خلال تقييم أداء المبيعات، تتضح العلاقة بين استراتيجيات إدارة الجودة ونجاح شركة علا العقارية في تعزيز قدرتها التنافسية في سوق العقارات.			

6	عادةً ما يكون أداء المبيعات المبني على معايير إدارة الجودة أكثر استدامة وفعالية، مما يؤدي إلى تحسين العائدات وزيادة الحصة السوقية لشركة علا العقارية		
7	إن تحسين أداء المبيعات ليس فقط نتيجة استراتيجيات تسويقية فعالة، بل يتطلب أيضاً تفعيل إدارة الجودة لتحقيق التكامل بين جميع عمليات الشركة.		
8	تساعد إدارة الجودة على تطوير مهارات فريق المبيعات في شركة علا العقارية، مما ينعكس إيجاباً على أدائهم وقدرتهم على إتمام الصفقات بنجاح.		
9	تقليل الأخطاء في الإجراءات البيعية وزيادة الدقة في العمليات تعتبر من الفوائد الأساسية لتطبيق إدارة الجودة، مما يساهم في تحسين أداء المبيعات في شركة علا العقارية.		
10	تعمل إدارة الجودة على تعزيز التعاون والتنسيق بين فرق المبيعات والتسويق، مما يساهم في تحسين أداء المبيعات وجذب المزيد من العملاء في سوق العقارات بجدة.		
11	لقد أظهرت التحليلات أن الشركات التي تتبنى مبادئ إدارة الجودة تحقق نتائج أفضل في أداء المبيعات، مما يوفر فرصة لشركة علا العقارية لتطوير استراتيجيات جديدة للتوسع والنمو.		
12	تعتبر المرونة والقدرة على التكيف مع احتياجات السوق من العوامل التي تعزز أداء المبيعات، وهو ما يمكن تحقيقه من خلال تطبيق نظام إدارة جودة متكامل في شركة علا العقارية.		
13	تعد القياسات التي توفرها أنظمة إدارة الجودة ضرورية لتقييم أداء المبيعات، حيث تساعد على تحديد نقاط القوة والضعف في استراتيجيات البيع الحالية بشركة علا العقارية.		
14	يمكن لنجاح شركة علا العقارية في تحقيق أهداف مبيعاتها أن يُعزى جزئياً إلى التركيز على إدارة الجودة كجزء أساسي من الثقافة التنظيمية، مما يعزز التوجه نحو الأداء العالي.		

The Impact of Quality Management on the Sales Performance of Sales Department Employees: A Case Study of Al-Ala Real Estate Company in Jeddah.

Student name

Ghadir Ali Ahmed

2021205304

Final Project - 2

Faculty of Management - Midocean University

Supervisor

Dr. Mona Moustafa Elashry

Faculty member- Faculty of management- Midocean University

Third of Semester - 2024