



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الموصل

كلية الإدارة والاقتصاد

قسم إدارة الأعمال

**البيع الشخصي وانعكاساته على السلوك الشرائي**  
**دراسة تحليلية لآراء عينة من مستهلكي سلعة الأحذية في**  
**مدينة الموصل**

رسالة تقدم بها

ميثاق حيدر فاضل حمادي الراوي

الى

مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة الموصل وهي جزء من متطلبات  
نيل شهادة الدبلوم العالي في إدارة الأعمال

بإشراف

الاستاذ المساعد

الدكتور جرجيس عمير عباس

## المستخلص

هدفت الدراسة الى تحديد العلاقة التأثيرية بين متغيرات البيع الشخصي ومتغيرات السلوك الشرائي لمستهلكي سلعة الأحذية في مدينة الموصل ، وبما أن رجل البيع على اتصال مباشر مع المستهلكين فإن من مهامه هو حث واقناع المستهلكين والتأثير عليهم لشراء السلع، وسعى الباحث الى تضمين الدراسة الحالية هذين البعدين بمتغيراتها (البيع الشخصي والسلوك الشرائي) ضمن إطار شمولي محاولة دراسة العلاقة والتأثير بينهما بشكل عام وحاولت الدراسة الإجابة عن التساؤلات الآتية:

- ١- هل أن البيع الشخصي (رجل البيع) يحقق التأثير في سلوكية المشتري.
- ٢- ما هي طبيعة العلاقة بين البيع الشخصي والبائع والسلوك الشرائي
- ٣- هل هناك تباين في إجابات المبحوثين حول مدى تأثير البائع على قراراتهم الشرائية (سلوكهم الشرائي).

وللإجابة عن هذه التساؤلات وضع أنموذج افتراضي يعكس طبيعة العلاقة التأثيرية بين البيع الشخصي والسلوك الشرائي لمستهلكي سلعة الأحذية في مدينة الموصل، والذي نتج عنه مجموعة من الفرضيات الرئيسة التي تم اختبارهما باستخدام وسائل إحصائية للبيانات المجمعة من خلال استمارة الاستبانة نفذت لهذا الغرض، وتوصلت الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات والمقترحات وأهمها:

- ١- يتأثر سلوك المستهلك بالعوامل الاقتصادية .
- ٢- في ظل التطور التكنولوجي لوسائل الاتصال الحديثة فإن المنظمات في الدول المتقدمة تعمل على تواجد رجال البيع على شبكة الانترنت ليتمكنه من تحقيق الاتصال المباشر والفعال بالزبائن وحصر حاجاتهم والاستجابة السريعة لها.
- ٣- لقد تحولت وظائف رجل البيع من مجرد الاعتماد على الرغبة أو الخبرة الى وظائف تحتاج الى مهارات ومعلومات وتدريب وتعليم.

## **Abstract**

This study was focused on identifying the effective relationship between the personal selling varieties and the buying behavior varieties of the shoes goods consumer in Mosul city, that was because the seller is on a direct connection with the consumers and that his only task is to persuade and induce the consumer to buy that goods, the researcher did his best to include these tow goals in his current study along with the varieties (the personal selling and the buying behavior) with a comprehensive frame in an endeavor to study the very relationship and the effeteness among them, in general the study tries to answer the following questions:-

1. Is the personal selling (the seller) achieving the wanted effect in the buyer's behavior?
2. What is the nature of the relationship between the personal selling, seller and the buying behavior ?
3. Is there any difference in the researched answers about the scope of seller's effecting on their own buying decisions (their buying behavior)?

To answer these questions, there has been a hypothetical sample which reflects the nature of the effective relation nature between the personal selling and the shoes consumers' buying behavior in Mosul city, this very sample produces a group of main hypotheses which have been chosen using a statistical methods of the data that were collected by the researched persons questionnaire, the study fruited a group of conclusions, among them are:-

1. The personal selling is affected by the economic.
2. in the shadow of the technological development of the modern communication devices, the developed countries organizations are making the selling men available on the world wide web in order to enabling him of achieving the direct and active connection with the consumers and also identifying their needs and the rapid response.
3. The job of selling men has been changed from being a merely depending on the desire or experience into jobs that need skills, information, training and education.

**Ministry of Higher Education  
And Scientific Research  
University of Mousl  
College of administration & Economics**



**The personal selling and it's reflects on the buying behavior,  
an analytic study to a sample of shoes consumers  
in Mosul city**

**Thesis Submitted  
By  
Methak Header Fadel AL\_Rawi**

**The council of the College of Administration & Economics  
university of Mousl**

**In  
Partial Fulfillment of the Requirements of the specialized Higher Diploma  
Degree  
In Business Administration**

**Supervised By  
Assistant Professor  
Dr.Jarjees Omer Abbas**