



# MATERIAL MANAGEMENT (logistics) إدارة المواد

By  
DR.HASHIM JIBBAR AL- DEDAH

## GLOSSARY ملخصات

- Material المواد
- Management ادارة
- Planning تخطيط
- Organizing تنظيم
- Controlling رقابة
- Purchase شراء
- Operation عمليات
- Economy اقتصاد
- Demand الطلب

- Effective
- management ادارة فعالة
- Communication اتصالات
- Organizing تنظيم
- Staffing توظيف
- Directing توجيه
- Controlling رقابة
- Reporting التقارير
- Budgeting الموازنة

## Definition

Material management is concerned with planning, organizing and controlling the flow of materials from their initial purchase through internal operations to the service point through distribution.

**إدارة المواد** هي الاهتمام بتخطيط وتنظيم ورقابة تدفق المواد من شرائها الأولي ومرورا بالعمليات الداخلية إلى نقاط الخدمة من خلال التوزيع.



## chart Show The material management



## AIM OF MATERIAL MANAGEMENT

To get

1. The Right quality **الجودة صحيحة**

2. Right quantity of supplies **كميات صحيحة من**

**المجهزين**

3. At the Right time **في الوقت الصحيح**

4. At the Right place **عند المكان الصحيح**

5. For the Right cost **كلفة صحيحة**

## PURPOSE OF MATERIAL MANAGEMENT

- To gain economy in purchasing
- To satisfy the demand during period of replenishment
- To carry reserve stock to avoid stock out
- To stabilize fluctuations in consumption
- To provide reasonable level of client services

- للحصول على الاقتصاد في شراء
- لتلبية الطلب خلال فترة التجديد
- لنضع مخزون احتياطي لتجنب نفاد المخزون
- لتحقيق الاستقرار في التقلبات في الاستهلاك
- لتوفير مستوى معقول من الخدمات المقدمة للعملاء

# Objective of material management

## Primary

- Right price السعر الصحيح
- High turnover الدوران العالي
- Low procurement قليلة طلبات
- storage cost
- Continuity of supply استمرارية التجهيز
- Consistency in quality ثبات الجودة
- Good supplier relations علاقات جيدة مع المجهزين
- Development of personnel
- Good information system

## Secondary

- Forecasting التوقع
- Inter-departmental harmony انسجام داخلي بين الأقسام
- Product improvement
- Standardization
- Make or buy decision قرار الإنتاج والشراء
- New materials & products
- Favorable reciprocal relationships



# What is Four basic needs of Material management?

1. To have materials on hand when needed
2. To pay the lowest possible prices, consistent with quality and value requirement for purchases materials
3. To minimize the inventory investment
4. To operate efficiently

لديك المواد تحت اليد عند الحاجة  
أن تدفع أقل الأسعار الممكنة، بما يتفق مع متطلبات الجودة والقيمة للمواد مشتريات  
لتقليل الاستثمار المخزون  
لتعمل بكفاءة

# Is Basic principles of material management

## 1. Effective management Communication

- Organizing
- Staffing
- Directing
- Controlling
- Reporting
- Budgeting

- Exercises:

- Answer the following questions:

Q1 What s mean the following word?

Q2 Show figure of the material process.

Q3 Define the material management

Q4 translate the

## Elements of material management

1. Demand estimation تقدير الطلب
2. Identify the needed items تحديد العناصر الضرورية
3. Review with resource constraints مراجعة قيود المورد

# Functional of material management

1. Purchasing
2. Central service supply
3. Central stores
4. The print shops
5. The pharmacy
6. Dietary & services

. المشتريات

مجهزي خدمة المركزي

مخازن الوسطى

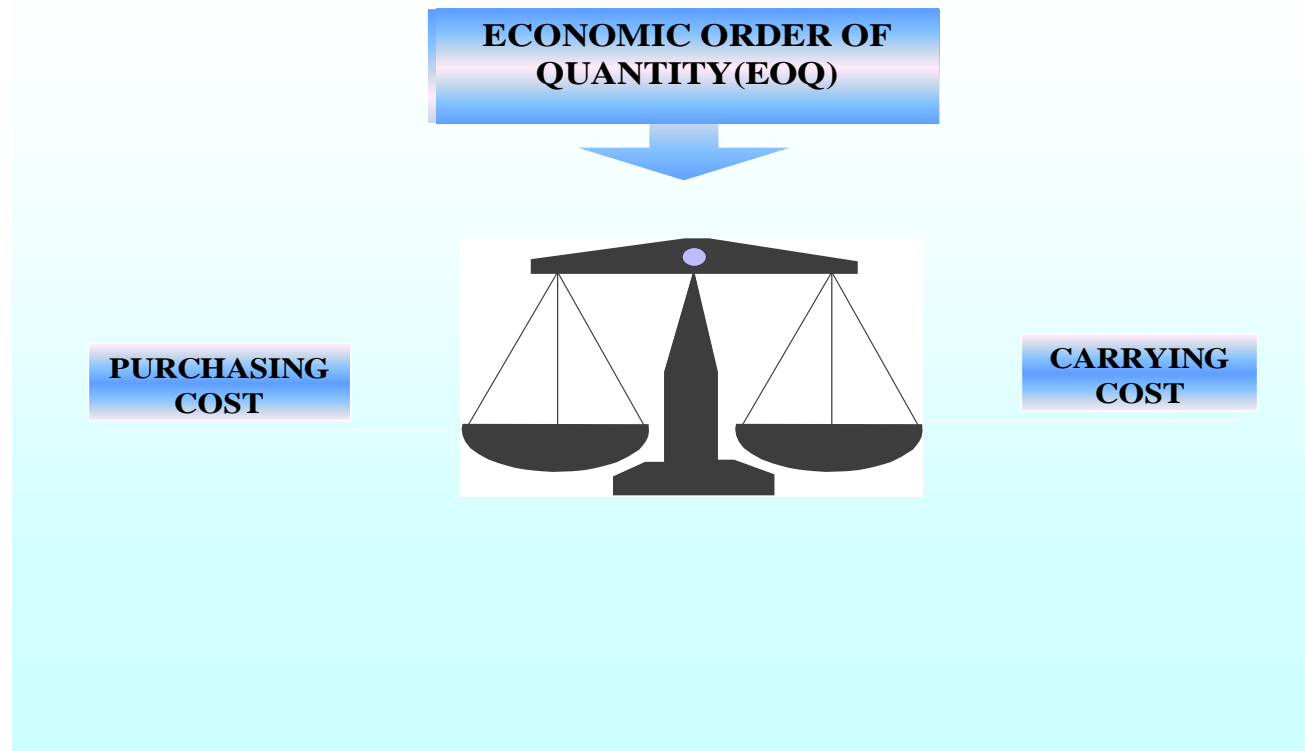
محلات الطباعة

٥. الصيدلية

٦. الغذاء والكنان الخدمات

# Economic order of quantity

**EOQ = Average Monthly Consumption X Lead Time [in months] + Buffer Stock – Stock on hand**



## **CONCLUSION**

**Material management is an important management tool which will be very useful in getting the right quality & right quantity of supplies at right time, having good inventory control & adopting sound methods of condemnation & disposal will improve the efficiency of the organization & also make the working atmosphere healthy any type of organization, whether it is Private, Government ,Small organization, Big organization and Household.**

**Even a common man must know the basics of material management so that he can get the best of the available resources and make it a habit to adopt the principles of material management in all our daily activities**

Acknowledgement

DR-HASHIM JIBBAR AL-DEDAH

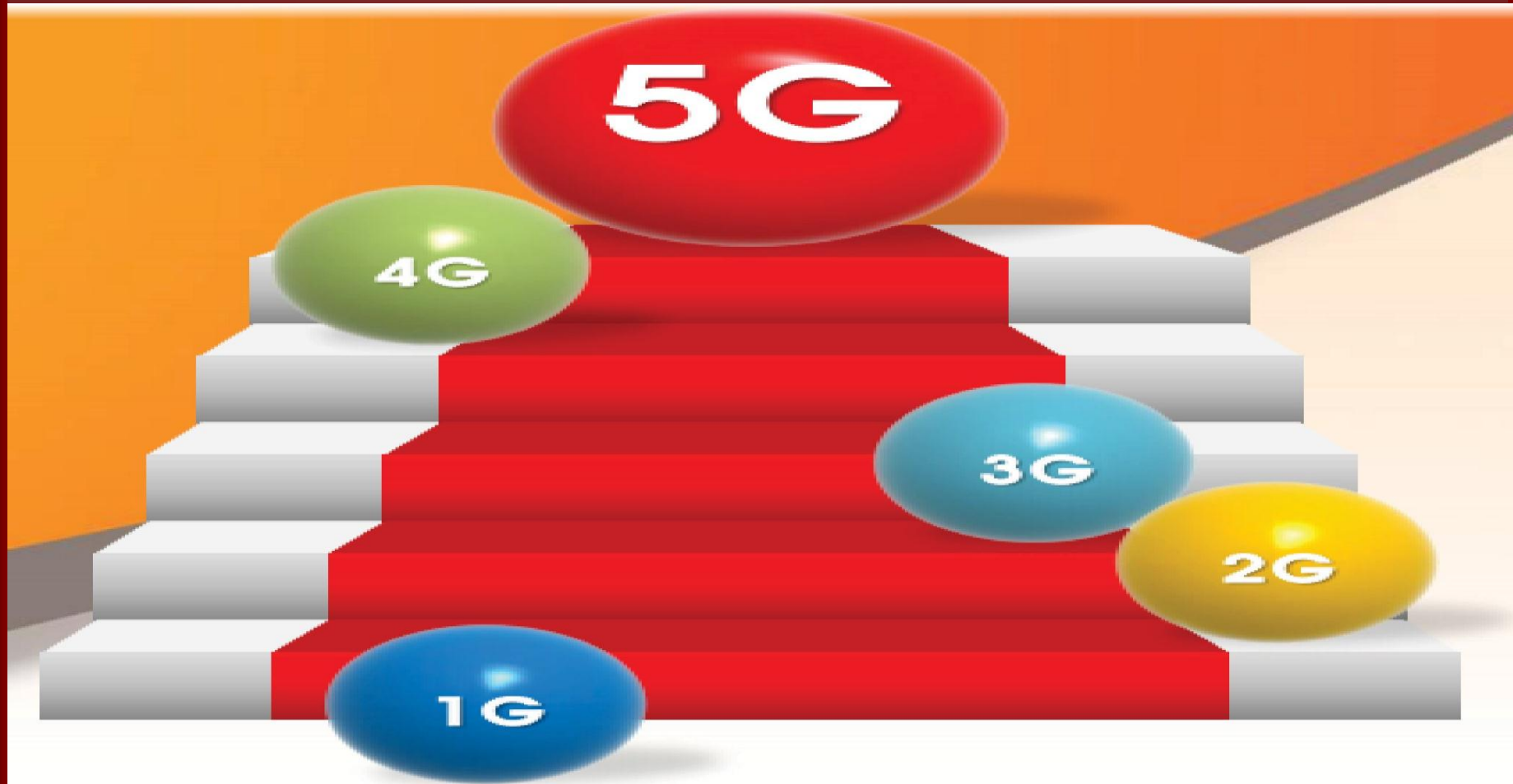
Define

What is the aim

Show figure

What s mean the following word

Translate



## chapter two Communication

By

DR.HASHIM JIBBAR AL- DEDAH



# glossary



- **Communication** الاتصال
- Sharing مشاركة information معلومات
- Individuals الأفراد message رسالة
- Common مشترك Encoding تشفير
- understanding فهم Decoding إعادة تشفير
- Efficiency كفاءة feed back التغذية العكسية
- Skills مهارة Medium الوسائط
- Transmission نقل noise ضوضاء

# Communication and Management

- **Communication**

The sharing of information between two or more individuals or groups to reach a common understanding.

تبادل (مشاركة) المعلومات بين اثنين أو أكثر من الأفراد أو الجماعات من أجل التوصل إلى فهم مشترك



# Communication and Management

- **Importance of Good Communication**
  - Increased efficiency in new technologies and skills
    - زيادة الكفاءة في تقنيات ومهارات جديدة
  - Improved quality of products and services
    - تحسين جودة المنتجات والخدمات
  - Increased responsiveness to customers
    - زيادة الاستجابة للعملاء
  - More innovation through communication
    - المزيد من الابتكار من خلال التواصل

# The Communication Process

- **Phases of the Communication Process:**

- Transmission phase in which information is shared by two or more people.
- Feedback phase in which a common understanding is assured

– مرحلة نقل التي من خلالها تشارك المعلومات بواسطة شخصين أو أكثر.

■ مرحلة ردود الفعل التي فيها تأكيد على التفاهم المشترك

# The Communication Process

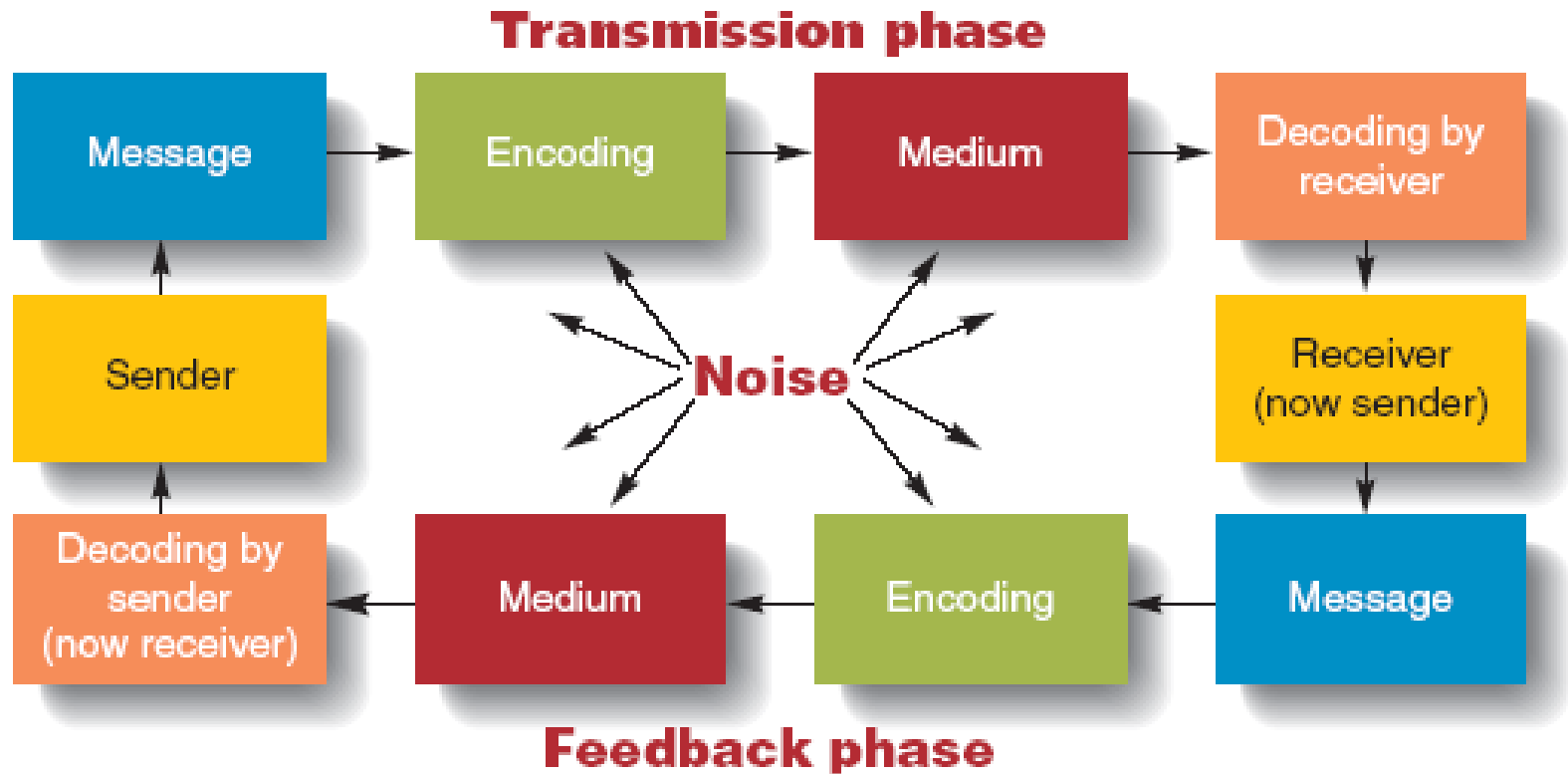


Figure 2.1 (١١ شباط، ٢٠١١)

# Question?

What part of the communication process has the sender translating the message into symbols رموز or language لغة?

- A. Message رسالة
- B. Encoding تشفير
- C. Decoding
- D. Feedback

# The Communication Process

- **Sender** المرسل – person wishing to share information with some other person
- **Message** الرسالة – what information to communicate
- **Encoding** التشفير – sender translates the message into symbols or language
- **Noise** الضوضاء – refers to anything that hampers تعرقل any stage of the communication process

# The Communication Process

- **Receiver** المستلم – person or group for which the message is intended المقصود
- **Medium** الواسطة – pathway مسار through which an encoded message is transmitted to a receiver
- **Decoding** اعادة تشفير - critical point where the receiver interprets and tries محاولات to make concept فهم of the message



# The Communication Process

- Feedback phase is initiated by the receiver
- Receiver decides what message to send to the original sender
- Feedback eliminates misunderstandings, **سوء الفهم** ensures that messages are correctly interpreted

# Communication Media

- **Face-to-Face**
  - **Video conferences** دائرة تلفزيونية مغلقة
  - **Spoken Communication Electronically Transmitted Telephone**
  - **Personally Addressed Written Communication.**
  - **Internet**
  - **World Wide Web** الشبكة العالمية (WWW)
  - **Impersonal Written Communication**
  - **E-mail allows telecommuting employees**



# Communication Media

- **Face-to-Face**
  - Video conferences
- Spoken Communication Electronically Transmitted  
Telephone
- Personally Addressed Written Communication.
- Internet
- World Wide Web (WWW)
- Impersonal Written Communication
- E-mail allows telecommuting employees

# Question?

What is the communication phase?

What is the communication type?

Show The Communication Process?

# Types of Communication

## Vertical Communication :

**1- Downwards Communication :** Highly Directive, from Senior to subordinates, to assign duties, give instructions, to inform to offer feed back, إعطاء، وإعطاء، لتعيين الواجبات، والاتصالات النازلة: درجة عالية من التوجيه، من الكبار للمرؤوسين، لإبلاغ لتقديم تغذية راجعة، التعليمات،

**2- Upwards Communications :** It is non directive in nature from down below, to give feedback, to inform about progress/problems, seeking approvals.

الاتصالات الصاعدة: غير موجهة في طبيعتها من الأسفل الأدنى، لإبداء الرأي، للإبلاغ عن التقدم / المشاكل، وتسعى للموافقات.

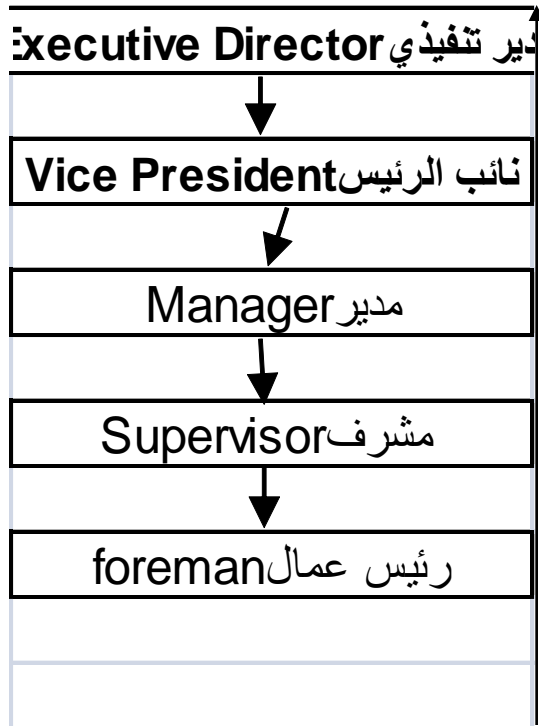
## Horizontal Communication:

Among colleagues, peers at same level for information level for information sharing for coordination, to save time.

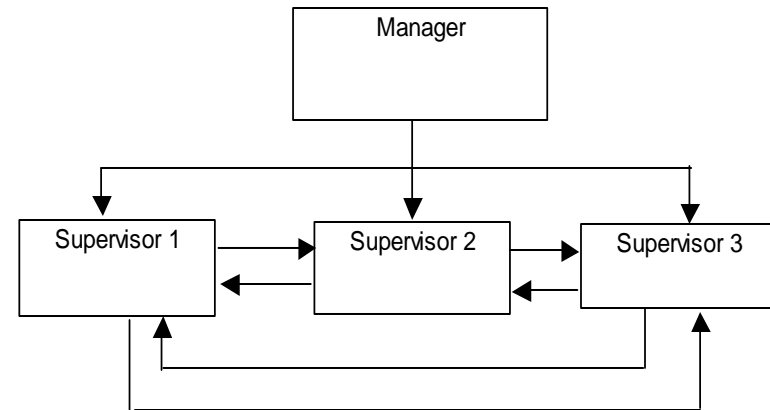
الاتصالات: من بين الزملاء والأقران في نفس مستوى لمستوى المعلومات لتبادل المعلومات من أجل التنسيق، لتوفير الوقت.

# HIERARCHY LEVEL

**D  
O  
W  
N  
W  
A  
R  
D  
  
C  
O  
M  
M  
.**



**U  
P  
W  
A  
R  
D  
  
C  
O  
M  
M  
.**



**Horizontal  
Communication.**

# Success for YOU...

**...in the new global and diverse  
workplace requires  
excellent communication skills!**





# Questions






# chapter three

# Management

*By*

**DR.HASHIM JIBBAR AL- DEDAH**

**2021**



# glossary

- Management الإدارة
- Organizations المنظمات
- Coordinate تنسيق
- Responsible مسؤول
- effective كفوء
- Efficient فعال
- leading قيادة
- controlling رقابة

- Resource موارد
- Function وظائف
- Evaluate تقييم
- Achieved تحقيق
- Maintain يحافظ
- Improve performance تحسين الأداء
- Wide واسع
- variety متنوع

# What is Management?

- Management: All managers work in organizations
  - كل المدراء العاملين في المنظمة
- Organizations – collections of people who work together and coordinate their actions to achieve a wide variety of goals
- منظمات تجمع الناس الذين يعملون معا وينسقون أفعالهم لتحقيق أهداف واسعة ومتنوعة

# Managers

## المدير – Managers

- A person responsible for supervising the use of an organization's resources to meet its goals. الأشخاص المسؤولين عن الإشراف على استخدام موارد في المنظمة لتحقيق أهدافها.



# What is Management?

The planning, organizing, leading, and controlling of human to achieve organizational goals effectively and

efficiently التخطيط والتنظيم والقيادة ورقابة البشر لتحقيق الأهداف التنظيمية بكفاءة وفعالية

# Managerial function

- managerial tasks is:  
planning, organizing, leading, and  
controlling

المهام الإدارية هي  
: تخطيط وتنظيم وقيادة والسيطرة

# Four Functions of Management process

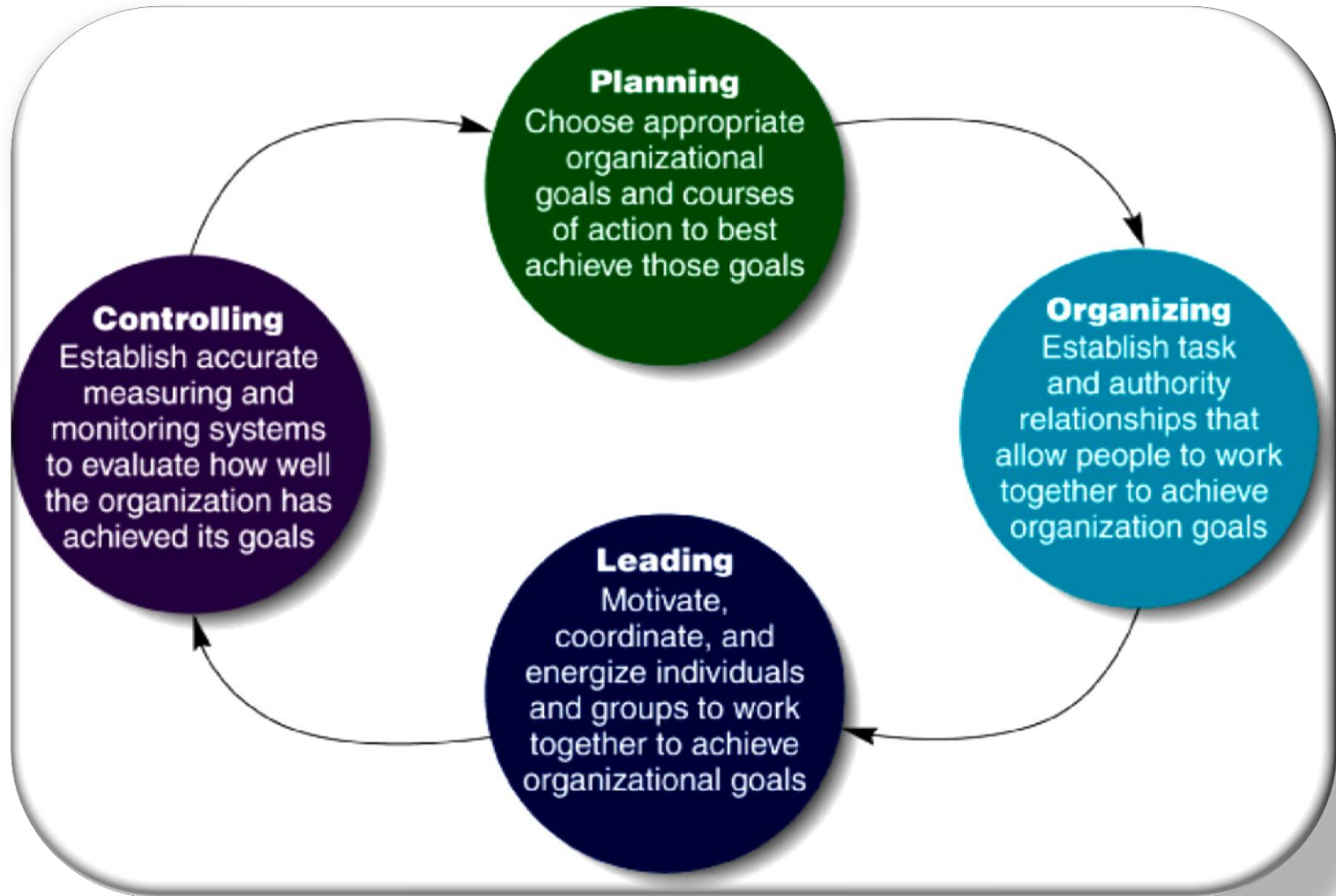


Figure 1.2

# Organizing

Tasks of managers perform to create a structure of working relationships that allow organizational members to interact and cooperate to achieve organizational goals

مهام المدراء تؤدي إلى خلق هيكل من علاقات العمل التي تسمح لأعضاء التنظيمي بالتفاعل والتعاون لتحقيق الأهداف التنظيمية.



# Controlling

- Task of managers is to evaluate how well an organization has achieved its goals and to take any corrective actions needed to maintain or improve performance.

• مهمة المدراء هو تقييم مدى تحقيق المنظمة لأهدافها لاتخاذ أية إجراءات تصحيحية اللازمة للحفاظ على أو تحسين الأداء

- The outcome of the control process is the ability to measure performance and regulate organizational efficiency and effectiveness

– نتائج (مخرجات) عملية السيطرة هي القدرة على قياس الأداء بدقة وتنظيم الكفاءة والفعالية التنظيمية

# Organizational Performance

## Efficiency كفاءة

- A measure of how productively resources are used to achieve a goal

– مقياس لكيف تستخدم الموارد الإنتاجية لتحقيق الهدف

## Effectiveness فعالية

- A measure of the organization ability to achieved their goals.

– فعالية

– مقياس لقدرة المنظمة على تحقيق أهدافها.

# Levels of Management



*Figure 1.3*

# Areas of Managers

## Department

- A group of managers and employees who work together and possess similar skills or use the same knowledge, tools, or techniques



# Levels of Management

- Chief executive officer (**CEO**) is company's most senior الأقدم and important manager

• مدير الشركة الكبير والأكثر أهمية.

# Question?

Define the management

What is mean of the following word?

Show the management levels

Show the manager task

# Managerial Skills

- Conceptual skills
  - The ability to analyze and diagnose a situation and distinguish between cause and effect.
- Human skills
  - The ability to understand, alter, lead, and control the behavior of other individuals and groups.
- Technical skills
  - Job-specific skills required to perform a particular type of work or occupation at a high level.



# 4

---

## Statistics in Business

الإحصاء في الأعمال

DR-Hashim Jibbar aldedah





# GLOSSARY

---

- **Statistics** الإحصاء
- **Data Collection** جمع البيانات
- **Modern** الحداثة
- **survey research** استمارة بحث
- **Properly** احتمال
- **Population** مجتمع
- **Sample** عينة
- **Simple** بسيط



# Chapter Topics

---

- Why a manager needs to know about statistics  
لماذا يحتاج المدير الاحصاء
- The growth and development of modern statistics  
النمو والتطور للإحصائيات الحديثة
- Key definitions  
التعريفات الرئيسية



# Chapter Topics

*(continued)*

- Why data are needed?
- Types of data and their sources?
- Design of survey research?
- Types of sampling methods?
- Types of survey errors?



# Why a Manager Needs to Know about Statistics

---

- To know how to properly present information  
لمعرفة كيفية تقديم المعلومات بشكل صحيح
- To know how to draw conclusions about populations based on sample information  
لمعرفة كيفية استخلاص استنتاجات حول المجتمع بناء على معلومات عينة
- To know how to improve processes
- To know how to obtain reliable forecasts



# The Growth and Development of Modern Statistics

---

**Needs of government to collect data on its citizens**



**The development of the mathematics of probability theory**



**The advent of the computer**

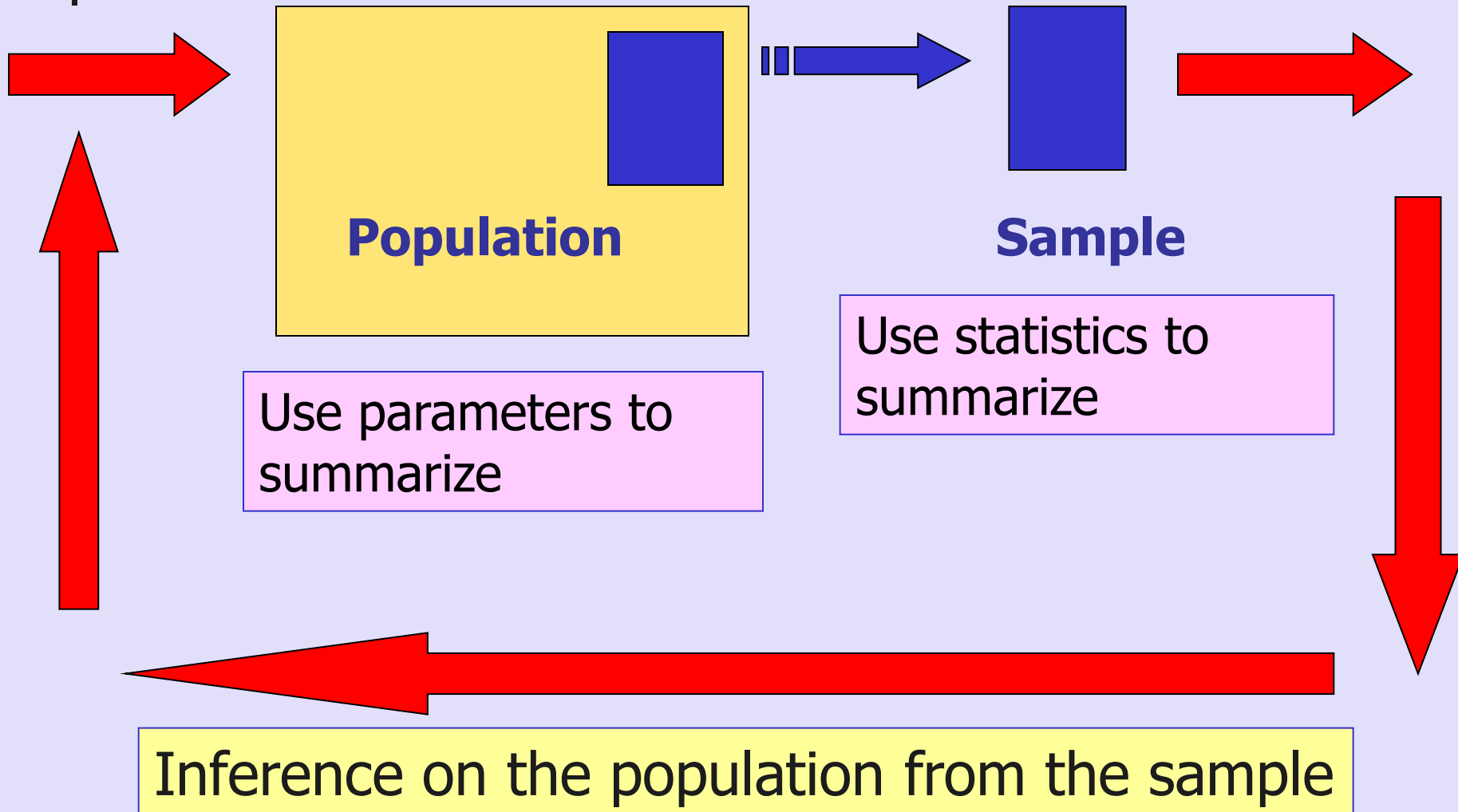


# Key Definitions

---

- A **population** (universe): is the collection of things under consideration هو مجموعة من الأشياء قيد البحث
- A **sample**: is a portion of the population selected for analysis هو جزء من المجتمع المختار للتحليل
- A **parameter**: is a summary measure computed to describe a characteristic of the population هو مقياس حسابي ملخص لوصف سمة من سمات المجتمع
- A **statistic** is a summary measure computed to describe a characteristic of the sample

# Drawing (Population and Sample)





# Numerated((Statistical Methods)

---

- Descriptive statistics: وصف البيانات
  - Collecting and describing data
- Inferential statistics الإحصاء الاستدلالي
  - Drawing conclusions الاستنتاجات
  - making decisions concerning a population based only on sample data

اتخاذ القرارات المتعلقة بالمجتمع تستند فقط على بيانات العينة



# Descriptive Statistics

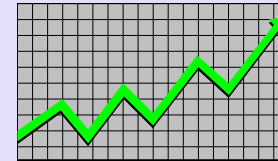
- Collect data جمع البيانات

- e.g. Survey



- Present data تمثيل البيانات

- e.g. Tables and graphs



- Characterize data وصف البيانات

- e.g. Sample mean =  $\frac{\sum X_i}{n}$

# Inferential Statistics

- Estimation التقدير
  - e.g.: Estimate the population mean weight using the sample mean weight تقدير وزن المجتمع باستخدام وزن العينة
- Hypothesis testing اختبار الفرضيات
  - e.g.: Test the claim that the population mean weight is 120 pounds أختبر صحة الادعاء بان متوسط حجم المجتمع هو ١٢٠



# Draw((What is Data Sources?))

**Primary  
Data Collection**

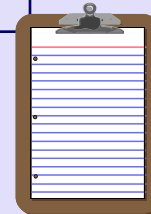
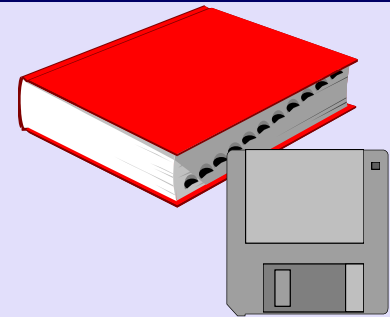
**Secondary  
Data Compilation**

**Observation**

**Survey**

**Experimentation**

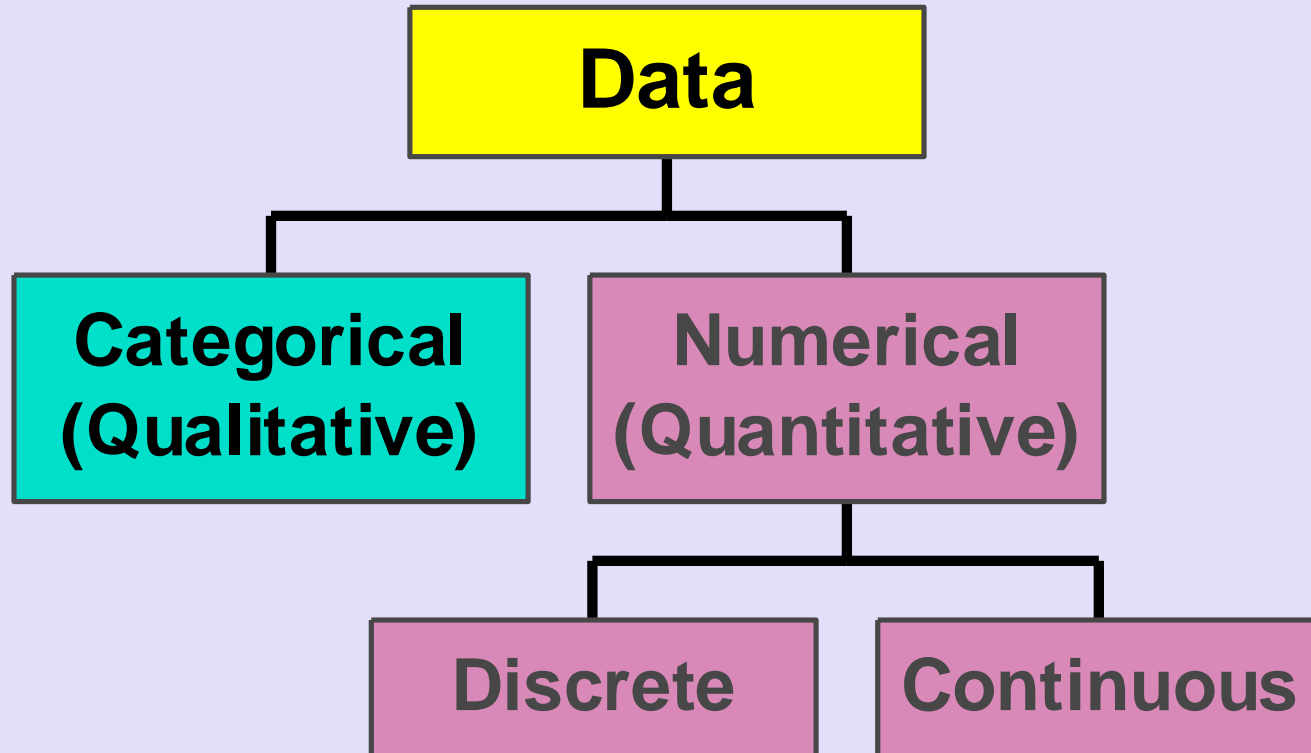
**Print or Electronic**





# What is Types of Data

---





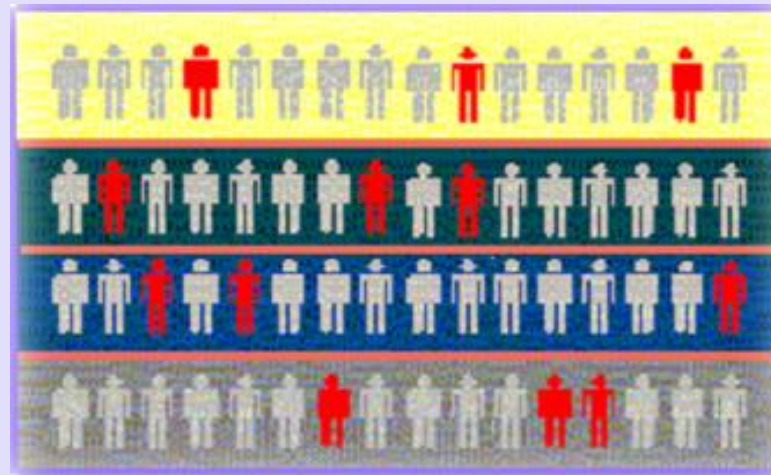
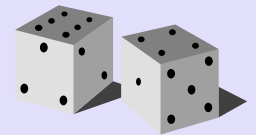
# Reasons for Drawing a Sample

---

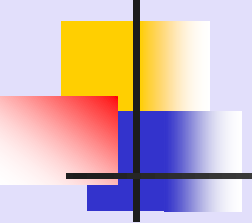
- Less time
- Less costly to manager
- Less cumbersome
- more practical واقعية to manager than a census تعداد of the targeted population

# Cluster Samples

- Population divided into several “clusters,” each representative of the population
- Simple random sample selected from each
- The samples are combined into one



**Population  
divided  
into 4  
clusters.**

- 
- 
- Q/ answer of all following ::
  - What is the data types?
  - Drawing the population & sample

# **WAREHOUSING MANAGEMENT CH-5**

**DR- Hashim Jibbar Al-Dedah  
2021**



# glossary

- Origin منشأ
- warehouse مستودع
- Consumption أستهلاك
- Product mixing توحيد المنتجات
- Contract عقد
- Cube مكعب

Part of firms logistics system that stores products at •  
and between point of origin and point of consumption.

• جزء من نظام شركات اللوجستية الذي يخزن المنتجات في بين نقطة  
المنشأ ونقطة الاستهلاك.

Term “**Warehousing**” is referred as transportation at •  
zero miles per hour

# THE ROLE OF THE WAREHOUSE IN THE LOGISTICS SYSTEM

The warehouse is where the stores goods.

- المستودع هو المكان مخازن السلع.
- وتشمل مهام التخزين النقل التوحيد

Functions of warehousing include:-

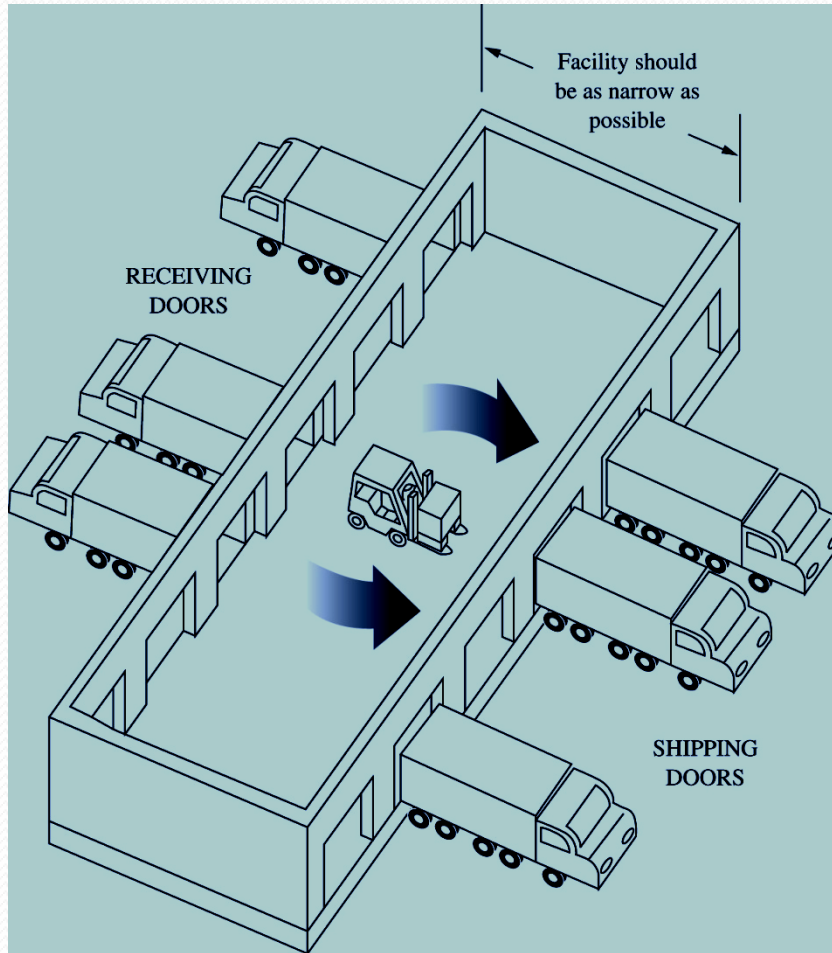
- Transportation
- Product mixing



# TYPE OF WAREHOUSING

- **Public Warehousing** المخازن العمومية
- **Private Warehousing** مخزن خاص
- **Contract Warehousing**
- **Multi-client Warehousing** مخازن متعددة العميل

# DESIGN CONSIDERATION



# OBJECTIVES OF EFFICIENT WAREHOUSE OPERATIONS

- Provide timely customer service. توفير خدمة العملاء في الوقت المناسب.
- Keep track of items so they can be found easy & correctly.
- تعقب العناصر بحيث يمكن العثور عليها بسهولة وبشكل صحيح.
- Minimize the total physical effort & thus the cost of moving goods into & out of storage. تقليل الجهد البدني الكلي وبالتالي تكلفة نقل البضائع إلى والخروج من المخزن.
- Provide communication links with customers توفير روابط التواصل مع العملاء

# **COSTS OF OPERATING A WAREHOUSE**

- **Capital costs**
  - **Costs of space & materials handling equipment**
- **Operating costs**
  - **Cost of labor**
  - **Measure of labor productivity is the number of units that an operator can move in a day**

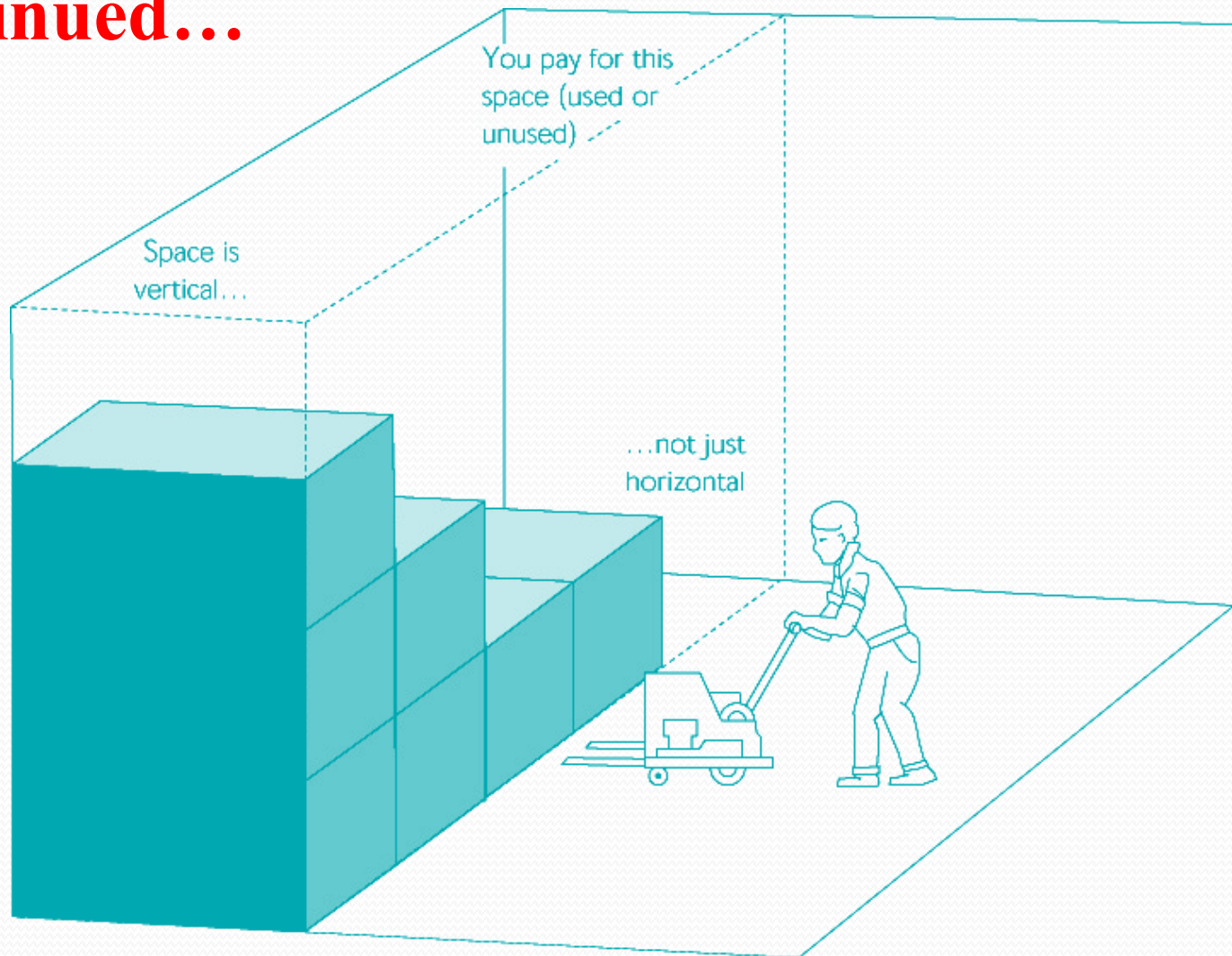
# WAREHOUSE ACTIVITIES

- Receive goods استلام البضائع
- تشغيل نظام المعلومات
- Identify the goods تحديد السلع
- Dispatch goods to storage إرسال السلع لتخزين
- Hold goods مسك بضائع
- ✘ Pick goods اختيار البضائع
- ✘ Marshal shipment مسؤول شحن
- ✘ Dispatch shipment إرسال الشحنة
- Operate an information system تشغيل نظام المعلومات





# Cube utilization and accessibility continued...



# Order Picking and Assembly

Order picking can be defined as the activity by which a small number of goods are extracted from a warehousing system, to satisfy a number of independent customer orders. Picking processes have become an important part of the supply chain process. It is seen as the most labor-intensive and costly activity for almost every warehouse, where the cost of order picking is much as 55% of the total warehouse operating expense

يمكن تعريف اختيار الطلب بأنه النشاط الذي يتم من خلاله استخراج عدد صغير من البضائع من نظام التخزين، لتلبية عدد من طلبات العملاء المستقلة. أصبحت عمليات الانتقاء (الاختيار) جزءًا مهمًا من عملية سلسلة التوريد. ويُنظر إليه على أنه النشاط الأكثر كثافة في العمالة وتكلفة لكل مستودع تقريبًا، حيث تبلغ تكلفة انتقاء الطلبات 55% من إجمالي نفقات تشغيل المستودع.

# Order Picking and Assembly

- **When an order is received, items must be obtained from the warehouse, grouped, & prepared for shipment, systems used**
  - **Area system**
  - **Zone system**
  - **Multi-order system**

# **Order Picking and Assembly continued...**

- **Area system**
  - **Order picker circulates throughout warehouse selecting items on an order -- order is ready to ship when order picker is finished**
- **Zone system**
  - **Warehouse is divided into zones, & each picker works only in an assigned zone -- order is divided by zone, & the items from each zone are sent to the marshaling area**

# Order Picking and Assembly

continued...

- **Multi-order system**
  - **Same as the zone system, except that each picker collects items for a number of orders at the same time**

# MARKETING MANAGEMENT

**Chapter -6-**

**DR-Hashim Jibbar Al-Dedah**

**2021**

# WHAT IS MARKETING?

Marketing is the delivery of customer satisfaction at a profit.

التسويق هو إيصال رضا للعملاء مع الربح.

## THE GOAL OF MARKETING IS:

To attract new customer by promising superior value, and to keep current customers by delivering satisfaction.

لجذب العملاء الجدد من خلال وعدهم بالقيمة  
الفائقة، والحفاظ على العملاء الحاليين من خلال  
تقديم الرضا.



**To explain marketing definition, we examine the following important terms :**

- **Needs, wants, and demands**
- **Products and services**
- **Value, satisfaction and quality**
- **Exchange, transactions, and relationships**
- **Markets**

# NEEDS, WANTS, AND DEMANDS

## Needs:

- ◉ The most basic concept underlying marketing is that of human needs.
- ◉ أبسط مفهوم الكامن وراء التسويق هو احتياجات الإنسان.

## Wants:

- ◉ Wants are the form taken by human needs as they are shaped by culture and individual personality.
- ◉ هي الشكل الذي اتخذته احتياجات الإنسان، كما هي شكل من قبل ثقافة وشخصية الفرد.

## Demands:

- ◉ When backed by buying power, wants become demands.
- ◉ عندما تدعمها القوة الشرائية، أن تصبح طلباً

# PRODUCTS AND SERVICES

## Product:

- ⦿ Anything that can be offered to a market to satisfy a need or want.

أي شيء يمكن تقديمها إلى السوق لتلبية حاجة أو رغبة.

## Services:

- ⦿ In addition to tangible goods, products also include services, which are activities or benefits offered for sale that are essentially intangible and do not result in the ownership of anything.

⦿ وبالإضافة إلى السلع المادية، وتشمل المنتجات أيضا الخدمات، التي هي الأنشطة أو منافع المعروضة للبيع غير ملموسة أساسا ولا تستطيع تملكها.

# VALUES, SATISFACTION, AND QUALITY

## Values:

- Customer value is the difference between the values the customer gains from owning and using a product and the costs of obtaining the products.

○ قيمة العملاء هو الفرق بين القيم التي يكسبها العملاء من امتلاك واستخدام المنتج وتكاليف الحصول على المنتجات.

## Satisfaction:

- Customer satisfaction depends on a product's performance in delivering value relative to a buyer's expectation.

○ رضا العملاء يعتمد على الأداء ينظر منتج في تقديم قيمة بالنسبة إلى التوقعات للمشتري.

## Quality:

- Customer satisfaction is closely linked to quality.

○ رضا العملاء ويرتبط ارتباطا بالجودة.

# MARKETING MANAGEMENT

The analysis, planning, implementation, and control of programs designed to create, build, and maintain beneficial exchanges with target buyers for the purpose of achieving organizational objectives.

التحليل، والتخطيط، والتنفيذ، والتحكم في برامج تهدف إلى خلق وبناء والحفاظ على التبادلات المنفعة مع المشتريين المستهدفين لغرض تحقيق الأهداف التنظيمية.

# MARKETING MANAGEMENT INVOLVES:

- ⊙ **Demand Management** : The organization has a desired level of demand for its products. At any point in time, There may be no demand, adequate demand, irregular demand, or too much demand, and marketing management must find ways to deal with these different demand states.
- ⊙ **Building Profitable Customer Relationships** : Beyond designing strategies to attract new customers and create transactions with them, companies now are striving to retain current customers and build lasting customer relationships.

# MARKETING MANAGEMENT

## PHILOSOPHIES

- There are five alternative concepts under which organizations conduct their marketing activities:
  - Production concept
  - Product concept
  - Selling concept
  - Marketing concept
  - Societal marketing concepts

# PRODUCTION CONCEPT

The philosophy that consumers will favour products that are available and highly affordable and that management should therefore focus on improving production and distribution efficiency.

فلسفة أن المستهلكين سوف يفضلون المنتجات المتوفرة وبأسعار معقولة للغاية، وبالتالي ينبغي أن تركز الإدارة على تحسين وإنتاج وتوزيع الكفاءة.



# PRODUCT CONCEPT

The philosophy that consumers will favor products that offer the most quality, performance, and innovative features.

فلسفة أن المستهلكين سوف يفضلون المنتجات التي توفر الجودة والأداء والمزايا المبتكرة.

# SELLING CONCEPT

The idea that consumers will not buy enough of the organization's products unless the organization undertakes a promotion effort.

فكرة أن المستهلك لن يكتفي بشراء منتجات المنظمة ما لم تتعهد المنظمة وتوفير الترويج.

# MARKETING CONCEPT

The marketing management philosophy that holds that achieving organizational goals depends on determining the needs and wants of target markets and delivering the desired satisfactions more effectively and efficiently than competitors do.

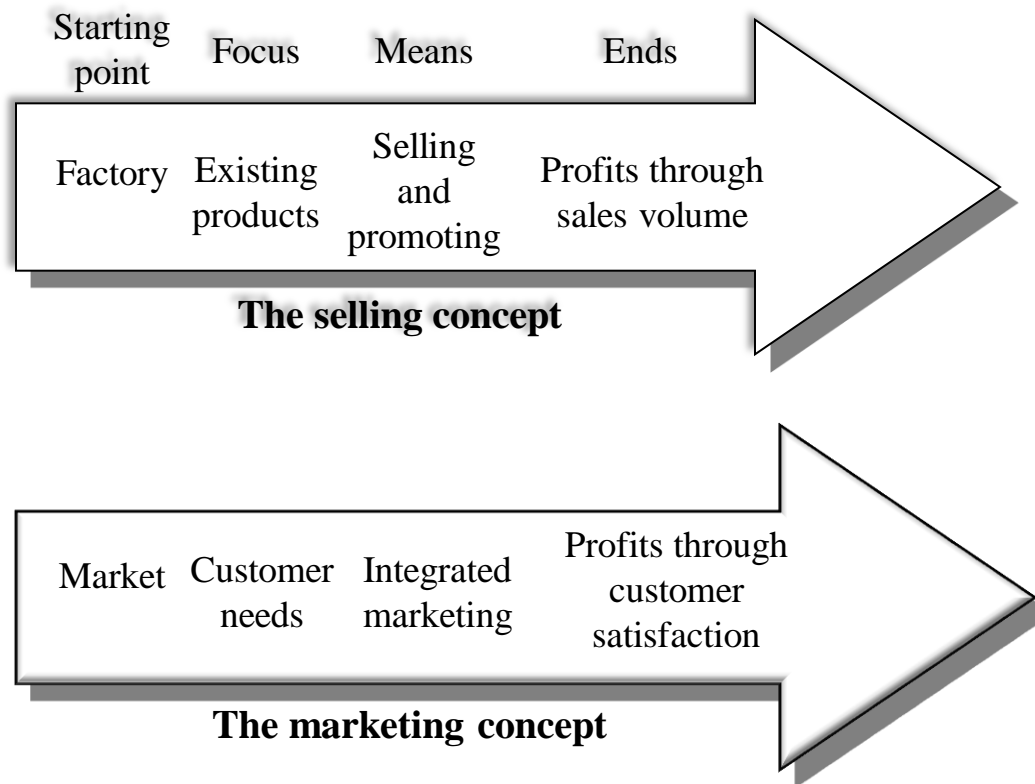
فلسفة إدارة التسويق التي ترى أن تحقيق الأهداف التنظيمية يعتمد على تحديد احتياجات ورغبات الأسواق المستهدفة وتقديم مزيد من الرضا المرغوب بفعالية وكفاءة أكبر من المنافسين .

# SOCIETAL MARKETING CONCEPT

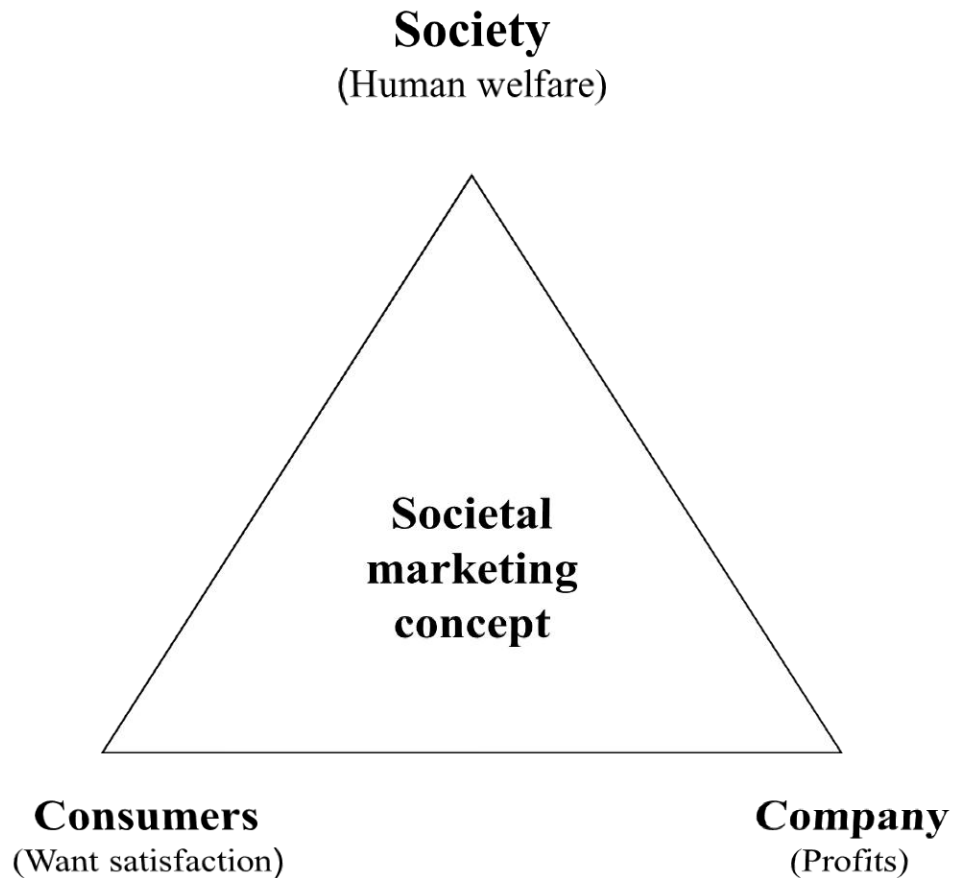
The idea that the organization should determine the needs, wants, and interests of target markets and deliver the desired satisfactions more effectively and efficiently than competitors

فكرة أن المنظمة يجب تحديد الاحتياجات، ويريد،  
ومصالح الأسواق المستهدفة وتقديم مزيد من الرضا  
المرغوب بفعالية وكفاءة من المنافسين.

# The selling and Marketing Concepts Contrasted



# THREE CONSIDERATIONS UNDERLYING THE SOCIETAL MARKETING





# Sales management

إدارة المبيعات

**Dr-Hashim Jibbar Al-Dedah**

2021

# Sales management



The only business function that generates  
revenue.

الوظيفة التجارية الوحيدة التي تولد الإيرادات.



# SELLING

THE WORD SELL IS DERIVED FROM A Norwegian WORD SELJE

WHICH MEANS TO SERVE 

THE SELL

كلمة SELJE مشتقة من الكلمة النرويجية

وهو ما يعني تخدم

TO SERVE YOUR PROSPECTS YOU MUST UNDERSTAND THEIR  
NEEDS.

يجب أن يفهم مشتقاتها YOU لخدمة التوقعات الخاصة بك  
الاحتياجات.

PEOPLE INVARIABLY BUY WHAT THEY WANT, EVEN ABOVE  
WHAT THEY NEED

دائما الناس يشترون ما يريدون، حتى فوق

ما يحتاجونه

# sales management



Planning, direction and control of personal selling including selecting, training, supervising, and motivating as these tasks apply to the personal sales force.

التخطيط والتوجيه والسيطرة على البيع الشخصي بما في ذلك اختيار وتدريب، والإشراف، وتحفيز هذه المهام و تطبيقها على المبيعات الشخصية.

# Objectives of sales management

3 general underlying objectives:3: الاهداف الأساسية العامة:

1. SALES VOLUME حجم المبيعات
2. PROFITS الأرباح
3. GROWTH النمو

**Sales - cost of sales = gross margin.**

المبيعات - تكلفة المبيعات = هامش الربح الإجمالي.

Gross margin - expenses = net profit. هامش الربح -

المصروفات = صافي الربح.

# The salesman



With all their faults, they keep the wheels of commerce turning, and the currents of human emotions running. More cannot be said any man. Be careful whom you call a salesman, lest you flatter him.

# Maslow's theory

# نظرية ما سلو



# Frederick Herzberg theory

---

“Two factor theory” of motivation

Hygiene ,maintenance, or job context factors.( **dis-satisfiers** )

Achievement, challenge, advancement,  
growth in the job. (**satisfiers** )

"نظرية العاملين" للحافز

النظافة، والصيانة، أو سياق وظيفة العوامل.

الإنجاز، التحدي والتقدم والنمو في فرص العمل.

# The sales process



Process: a sequential series of decisions and or actions.

## BUYING PROCESS

NEED حاجة  
SEARCH بحث  
IDENTIFY يفحص  
ISOLATE يعزل  
SELECT يختار  
BUY يشتري  
CONSUME يستهلك

## SELLING PROCESS

PREPARE الاستعداد  
FOCUS التركيز  
DEFINE  
PROPOSE/PRESENT اقتراح / الحاضر  
HANDLE OBJECTIONS تناول الاعتراضات  
CLOSE THE SALE الاقتراب من البيع  
FOLLOW UP متابعة

# Understanding buyer's needs

---

**Situation questions:** questions about prospect's current situation. (who will decide? is it the first time ? Changing source ?

الأسئلة الطرفية: أسئلة حول الوضع الراهن احتمال ل. (الذي سيقدر؟ هو عليه أول مرة؟

**Problem identify question:** Questions to uncover problems, difficulties or needs ( problems on quality, delivery ?)


مشكلة مسألة تحديد الهوية: أسئلة للكشف عن المشاكل والصعوبات أو الاحتياجات (مشاكل على الجودة، والتسليم؟)



# التفاوض Negotiation

Plan - pre determine 'firm' and 'flexible' factors;    
define limits.

تخطيط - قبل تحديد العوامل "حازمة" و "مرنة". تحديد الحدود.

Ensure an atmosphere of trust , understanding and   
respect.

 ضمان جو من الثقة والتفاهم والاحترام.

Define purpose and objective.

تحديد الغرض والهدف.

# أساليب التفاوض

# Negotiation

## styles

---

Win - lose ❖

Win - Win ❖

Lose - Lose ❖

# Closing the sale



**Summarize**

**Advantage and disadvantage  
comparison Opportunity benefit  
Emotional appeal Direct closure**

**Always Ask For The Order    A.A.F.T.O**

# Accounting

## المحاسبة

**Dr-Hashim Jibbar AlDedah**  
**2021**

# Accounting Terms

## ➤ Account

- A group of items having common character

## ➤ Types of Accounts

- Asset      Liability
- Income      Expense
- Equity

الأصول والمطلوبات

نفقات، الدخل

الملكية

# Chart of Accounts مخطط الحسابات

➤ **Listing of all of the accounts used by a business**

# Asset Accounts

- **Items of Value** بنود من القيمة
- **Character as current and non-current**

# Liability Accounts محاسبة المطلوبات

- **Claims that others have against the assets** **مطلوبات الآخرين مقابل الأصول**
- **Have a known: والمعروف ان**
  - **Amount** **تمثل مقدار**
  - **Date to be paid**
  - **Person to whom payment owed** **الشخص الذي دفع المستحقات**
- **Also current and non current**



# Equity Accounts

➤ Claims that the owner **المالكين** has against the assets

➤ Sometimes called net worth **الثروة**

**Difference between value of assets and liabilities**

**الفرق بين قيمة الموجودات والمطلوبات**

# Income and Expense Accounts

## ➤ Types of equity accounts

أنواع حسابات حقوق الملكية

## ➤ Simple accounting systems often only contain these accounts

النظم المحاسبية البسيطة غالبا ما تحتوي فقط على هذه الحسابات

# Account Valuation التقييم المحاسبي

## ➤ Income Accounts حسابات الدخل

- Value received is recorded يتم تسجيل قيمة المستلم

## ➤ Expense Accounts حساب المصروفات

- Value paid is recorded يتم تسجيل القيمة المدفوعات

## ➤ Liability Accounts الحسابات الملكية

- Value is amount owed مستحقات المالكين

# Cost Basis Asset Valuation

الكلف الاساسية للتقييم الأصول

➤ **Original cost minus depreciation**

التكلفة الأصلية ناقص الاستهلاك

➤ **Must establish a depreciation method**

من الواجب وضع طريقة للاستهلاك

# Financial Reports

➤ **Balance Sheet**

الميزانية العمومي

➤ **Income Statement** قائمة الدخل

➤ **Statement of Cash Flows** قائمة التدفقات النقدية

➤ **Statement of Owner Equity** قائمة من المالكين حقوق الملكية

# Balance Sheet

- Represents a financial situation at a single point in **time** **يمثل الوضع المالي في نقطة واحدة في الوقت المناسب**
- Has a date on it **لديها تاريخ في ذلك**
- Broken down by: **موزعة حسب**
  - **Type of Asset or liability** **نوع من الأصول أو المطلوبات**
  - **Time or life of the account type** **الوقت أو العمر لنوع الحساب**

# الميزانية العمومية Balance Sheet

## ➤ Current Assets **الموجودات المتداولة**

- Cash and other assets that will be converted into cash during one operating cycle

النقدية والأصول الأخرى التي سيتم تحويلها إلى نقد خلال دورة تشغيل واحد

## ➤ Non-Current Assets **الموجودات غير المتداولة**

- Those not expected to be converted into cash in one operating cycle

وهي التي لا يتوقع أن يتم تحويلها إلى نقد في دورة تشغيلية واحدة

# Balance Sheet

## ➤ Current Liabilities

- Debts that will come due within one year from the balance sheet date

الديون التي سوف تستحق خلال سنة واحدة من تاريخ الميزانية العمومية

## ➤ Non-Current Liabilities

- Those debts due more than one year from the balance sheet date

تلك الديون التي تستحق لأكثر من سنة واحدة من تاريخ الميزانية العمومية



# Balance Sheet

- **Intermediate Assets and Liabilities** متوسط الموجودات والمطلوبات
- **Long term Assets and Liabilities** الموجودات والمطلوبات طويلة الأجل
- **Can use cost or market valuations or both** يمكن استخدام قيمة الكلفة أو السوقية أو كليهما
- **Supporting Schedules are very helpful** دعم الجداول هي مفيدة جدا
- **Will need a balance sheet for beginning and ending of accounting period**
- **سوف تحتاج إلى الميزانية العمومية لبداية ونهاية الفترة المحاسبية**

# Income Statement قائمة الدخل

- Summary of income and expenses  
ملخص الدخل والمصروفات
- Represents a period of time between two balance sheets يمثل فترة من الزمن بين ميزانيتين العموميتين
- Explains the change in equity between two balance sheets يفسر التغير في حقوق المساهمين بين ميزانيتين العموميتين
- Can be divided into reports يمكن تقسيمها إلى تقارير
- Can be cash or accrual يمكن أن يكون نقدا أو الاستحقاق

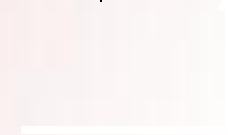
## Beginning Balance Sheet

<b>Assets</b>	<b>Liabilities</b>
	<b>Equity</b>



## Ending Balance Sheet

<b>Assets</b>	<b>Liabilities</b>
	<b>Equity</b>



# Financial Efficiency

- **Asset turnover ratio** معدل دوران الأصول
- **Operating expense ratio** نسبة النفقات التشغيلية
- **Depreciation ratio** نسبة الاستهلاك
- **Interest expense ratio** نسبة مصروفات الفوائد
- **Net income from operations ratio** صافي الدخل من نسبة العمليات

# التحذيرات Cautions

- Measures are only as good as the data used
  - Methods must be consistent between years and between operations المقاييس يجب أن تكون جيدة مثل استخدام البيانات
  - ويجب أن تكون أساليب متناسقة بين السنين وبين العمليات
- Example – Asset valuation methods

طرق تقييم الأصول – مثال

HOME WORK

# **DEMOCRACY & HUMAN RIGHTS**

**BY;  
DR-HASHIM JIBBAR  
2021**



# WHAT ARE HUMAN RIGHTS?

- Human rights are inherent to the dignity of every human being - the law does not grant rights, but recognises them  
حقوق الإنسان متأصلة في كرامة كل إنسان - فالقانون لا يمنح الحقوق ، بل يعترف بها
- Human rights are a concern of all  
حقوق الإنسان هي الشغل الشاغل للجميع
- A common standard of achievement for all  
○ أنه المستوى المشترك الذي ينبغي أن يبلغه الكل
- They regulate relations between the State and individuals  
أنها تنظم العلاقات بين الدولة والأفراد



# THE UNIVERSAL DECLARATION OF HUMAN RIGHTS

## الإعلان العالمي لحقوق الإنسان

« All humane bings are Born free and equal in dignity and right » (article 1)

يولد جميع الناس أحرارا ومتساوين في الكرامة والحقوق (المادة ١)

The Second World War and the post War contexte is The fondation of international humane right Law

الحرب العالمية الثانية وسياق ما بعد الحرب هو أساس القانون الدولي لحقوق الإنسان





# THREE « GENERATIONS » OF HUMAN RIGHTS?

## ثلاثة ضمانات اساسية «أجيال» من حقوق الإنسان؟

- first generation (political and civil rights)  
e.g. right to vote, assemble, stand for election, fair trial  
الجيل الأول ( الحقوق السياسية والمدنية ) مثلا الحق في التصويت، التجمع ، وخوض الانتخابات ،  
والمحاكمة العادلة
- second generation (socio-economic and cultural)  
e.g. right to work, housing, health care, food, social security, education, practice one's own culture  
الجيل الثاني ( الاجتماعية والاقتصادية والثقافية ) مثلا الحق في العمل والسكن والرعاية الصحية  
والغذاء و الضمان الاجتماعي ، والتعليم ، وممارسة المرء لثقافته
- third generation (collective)  
e.g. natural resources, intergenerational equity, right to land, etc  
الجيل الثالث ( الجماعي ) مثلا الموارد الطبيعية ، والمساواة بين الأجيال ، الحق في الأرض ، الخ .

# STATE OBLIGATIONS

## الالتزامات

- **Respect:** to refrain from actively violating human rights (while enacting State policy, laws and actions)  
الاحترام: الامتناع عن انتهاك حقوق الإنسان بنشاط (بينما سن سياسة الدولة والقوانين والإجراءات)
- **Protect:** act to prevent violations by third parties (introduce law, guarantee access to redress)
  - حماية: العمل على منع وقوع انتهاكات من قبل أطراف ثالثة (تطبيق الشريعة، وضمان الحصول على التعويض)
- **Fulfil:** act to attain the most rapid enjoyment of rights for all (take measures to achieve the progressive realisation of rights)  
الإيفاء: العمل على تحقيق أسرع التمتع بالحقوق للجميع  
(اتخاذ تدابير لتحقيق الأعمال التدريجي للحقوق)



# HUMAN RIGHTS GUIDELINES

## المبادئ التوجيهية لحقوق الإنسان

- Death penalty (1998) عقوبة الاعدام
- Human rights dialogues (2001) حوارات حقوق الإنسان (٢٠٠١)
- Torture and other cruel, inhuman or degrading treatment or punishment (2001) التعذيب وغيره من ضروب المعاملة القاسية أو اللاإنسانية أو الحاطة بالكرامة (٢٠٠١)
- Children and armed conflict (2003) الأطفال والصراعات المسلحة (٢٠٠٣)
- International Human Rights Defenders (2004) المدافعون الدوليون عن حقوق الإنسان (٢٠٠٤)
- International Human Rights Defenders (2004) المدافعون الدوليون عن حقوق الإنسان (٢٠٠٥)
- Rights of the Child (2007) حقوق الطفل (٢٠٠٧)

## CHALLENGES (2)

- Are Western democracies losing the battle in the UN Human Rights Council?

هل تخسر الديمقراطيات الغربية المعركة في مجلس حقوق الإنسان التابع للأمم المتحدة؟

- How to regain legitimacy in the international human rights discussion?

كيف تستعيد الشرعية في النقاش الدولي حول حقوق الإنسان؟

- How to render the international human rights regime more effective?

كيفية جعل النظام الدولي لحقوق الإنسان أكثر فعالية؟



## CHALLENGES (HOME WORK)

### Q/ Discuss The Following :-

UN HR Council: US not member and EU losing influence; 1998 EU success rate was over 70%, today around 50%, with China and Russia getting 75% backing. Other blocks, e.g. Islamic Conference (50 members), Non-aligned Movement (around 120), are increasingly active with countries such as Cuba, China, Russia, Tunisia, increasingly taking the initiative.



Computer Systems

أنظمة الحاسوب

Dr-Hashim©2021

Ch-10

**CHAPTER 10:**  
**Computer Systems**

# Why Study Computer system?

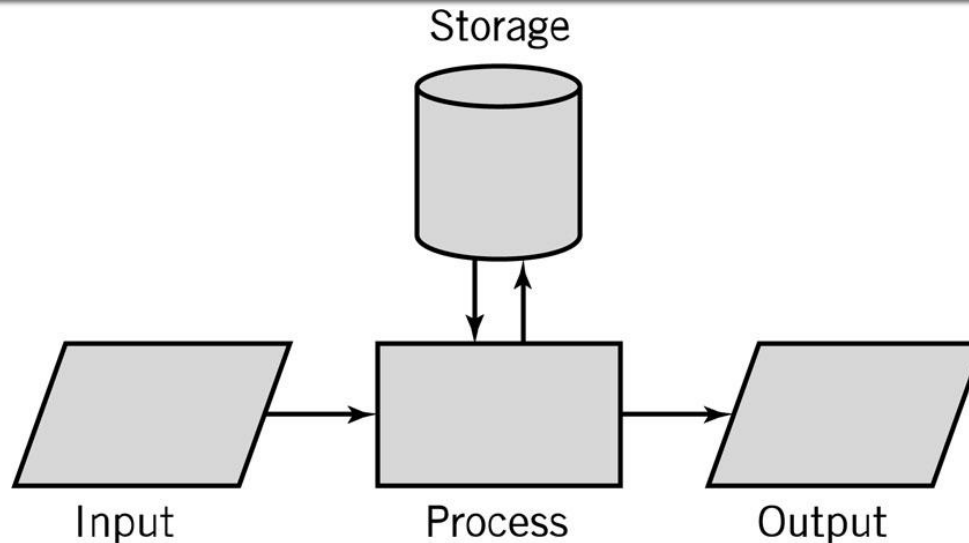
- User
  - Understand system capabilities and limitations
  - Make informed decisions
  - Improve communications with information technology professionals
- Systems Analysis
  - determine feasibility قابل للتطبيق and define and document user requirements
  - Specify تخصص computer systems to meet application requirements.

# Why Study Computer system?

- System Administrator / Manager
  - Install, configure, maintain, and upgrade تحديث computer systems
  - Maximize تعظيم system availability الموجهة
  - Optimize system performance
  - Ensure system security



# Input-Process-Output Model (IPO)



- Input: keyboard, mouse, scanner, punch المثقب cards
- Processing: CPU executes the computer program
- Output: monitor, printer, fax machinez
- Storage: cd,dvd,hard drive, optical بصري media, magnetic tape

# system Components

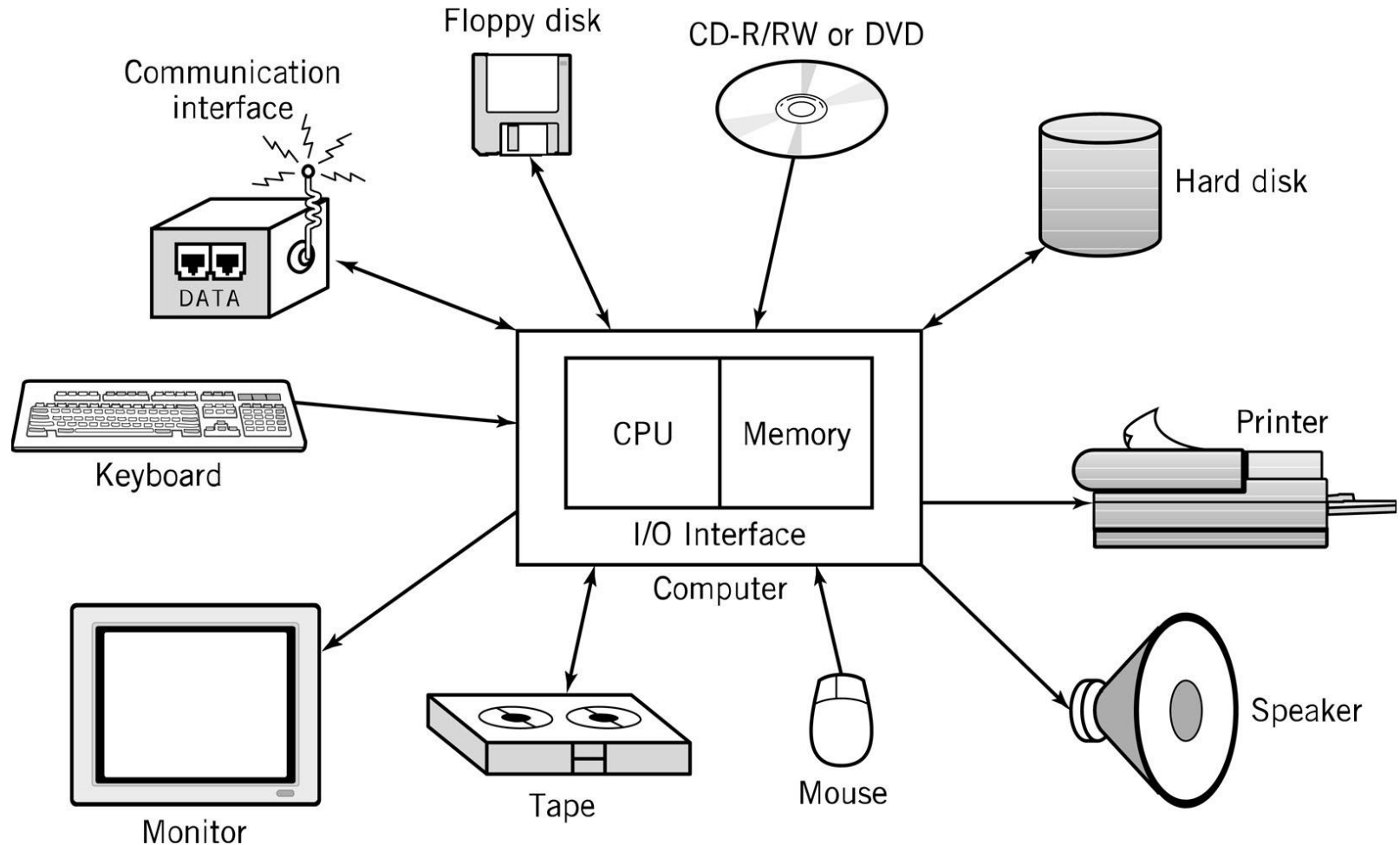
## مكونات النظام

- *Hardware* المكونات المادية
  - Processes data by executing instructions
  - Provides input and output
- *Software* البرمجيات
  - Instructions executed by the system
- Data
  - representation of facts and observations
- Communications
  - Sharing data and processing among different systems

# Hardware Component

- Input/Output devices
- Storage Devices
- CPU
  - *ALU: arithmetic/logic unit* وحدة الحساب والمنطق
  - *CU: control unit*
  - *Interface unit* واجهة
- *Memory*
  - Short-term storage for CPU calculations

# Typical Personal Computer System



# CPU: Central Processing Unit

- ALU: arithmetic/logic unit
  - Performs arithmetic and Boolean logical calculations
- CU: control unit
  - Controls processing of instructions
  - Controls movement of data within the CPU
- Interface unit
  - Moves instructions and data between the CPU and other hardware components
  - *Bus*: bundle of wires that carry signals and power between different components

# Memory

- Also known as *primary storage*, working storage, and *RAM (random access memory)*
- Consists of bits, each of which hold a value of either 0 or 1 (8 bits = 1 byte)
- Holds both instructions and data of a computer program (*stored program concept*)

# Communications Component

- Hardware
  - Communication *channels*
    - Physical connections between computer systems
    - Examples: wire cable, phone lines, fiber optic cable, infrared light, radio waves
  - Interface hardware
    - Handles communication between the computer and the communication channel
    - *Modem* or *network interface card (NIC)*
- Software
  - Network protocols: HTTP, TCP/IP, ATAPI

# Computer Systems

All computer systems, no matter how complex, consists of the following:

- At least one CPU
- Memory to hold programs and data
- I/O devices
- Long-term storage



# Protocols

- Common ground rules of communication between computers, I/O devices, and many software programs
- Examples
  - HTTP: between Web servers and Web browsers
  - TCP/IP: between computers on the Internet and local area networks
  - ATAPI: between a CPU and CD-ROMs

# Standards

- Created to ensure universal compatibility of data formats and protocols
- May be created by committee or may become a de facto standard through popular use
- Examples:
  - Computer languages: Java, SQL, C, JavaScript
  - Display standards: Postscript, MPEG-2, JPEG, GIF
  - Character set standards: ASCII, Unicode, EBCDIC
  - Video standards: VGA, XGA, RGB

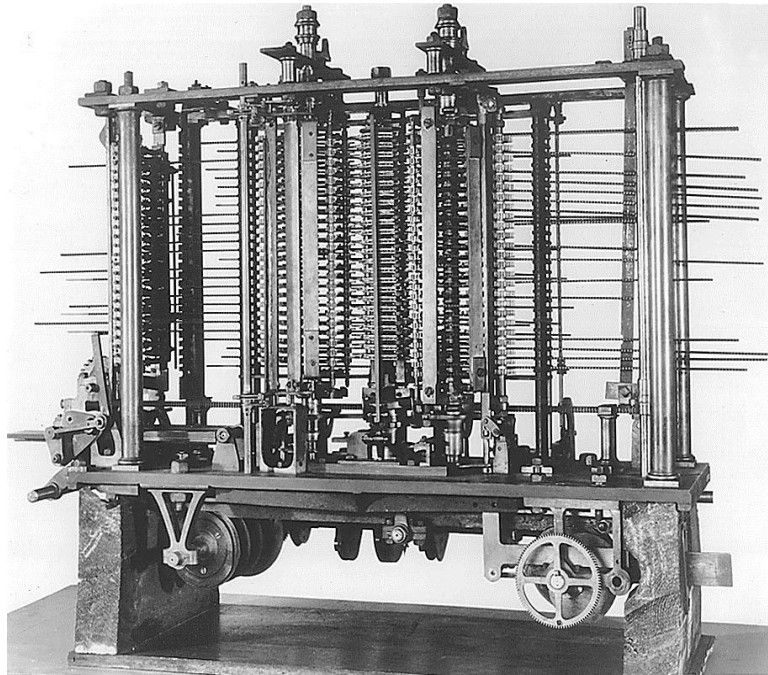
# Early History

- 1642: Blaise Pascal **بليز باسكال** invents **أبتكر** calculating machine
- 1801: Joseph Marie Jacquard invents **ابتكر** that uses punch cards **أشرطة مثقبة**
- 1800's:
  - Charles Babbage attempts to build an analytical engine (mechanical computer)
  - Augusta Ada Byron develops many of the fundamental concepts of programming
  - George Boole invents Boolean logic.

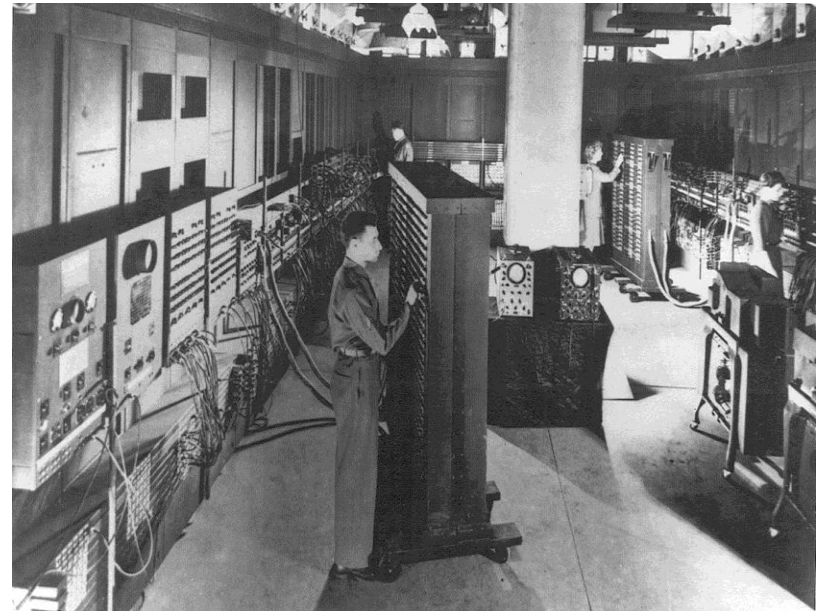
# Modern Computer Development

- 1937: Mark I is built (Aiken, Harvard University, IBM).
  - First electronic computer using relays.
- 1939: ABC is built
  - First fully electronic digital computer. Used vacuum tubes.
- 1943-46: ENIAC (Mauchly, Eckert, University of Pennsylvania).
  - First general purpose digital computer.
- 1945: Von Neumann system proposed.
  - Still the standard for present day computers.
- 1947: Creation of transistor
  - (Bardeen, Shockley, Brattain, Bell Labs).
- 1951: UNIVAC.
  - First commercially available computer.

# Early Computers



Babbage's Analytical Engine



ENIAC