

جامعة الطائف
كلية إدارة الأعمال
قسم التسويق

توصيف مقررات برنامج التسويق

توصيف

توصيف مقرر: ادارة التسويق

تاريخ التوصيف: ٩/٧/١٤٣٨ هـ

المؤسسة: جامعة الطائف
القسم: التسويق
الكلية: العلوم الإدارية والمالية

أ. التعريف بالمقرر الدراسي ومعلومات عامة عنه:

١. إسم ورمز المقرر الدراسي: ادارة التسويق تسق ٤٠٠-٣				
٢. عدد الساعات المعتمدة: (٣)				
٣. البرنامج أو البرامج التي سيتم تدريس هذا المقرر فيه: بكالوريوس التسويق				
٤. اسم عضو هيئة التدريس المسؤول عن المقرر الدراسي (منسق المقرر): أ/بيان طایل الحصيني				
٥. السنة أو المستوى الأكاديمي الذي يعطى فيه المقرر الدراسي: مقرر إختياري				
٦. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت): مبائ التسويق تسق ٢٠١-٣				
٧. المتطلبات المصاحبة لهذا المقرر (إن وجدت): لا يوجد				
٨. موقع تقديم المقرر (إن لم يكن داخل المبنى الرئيس للجامعة): مقر الجامعة الرئيسي				
٩. طريقة التدريس (وضع علامة ✓ أمام كل ما ينطبق):				
أ. الفصول الدراسية التقليدية	✓	النسبة المئوية	٨٠	%
ب. النظام المدمج (التقليدية والإلكترونية)		النسبة المئوية		%
ج. التعلم الإلكتروني	✓	النسبة المئوية	٢٠	%
د. نظام الدراسة بالمراسلة		النسبة المئوية		%
هـ. أخرى		النسبة المئوية		%

التعليق على ما سبق:

ب. الأهداف:

<p>١. ما الهدف الرئيسي لدراسة هذا المقرر: يهدف المقرر إلى تمكين الطالب من الإلمام بمفهوم إدارة التسويق والوقوف على مداخل دراسة التسويق ، والتعرف على البيئة التسويقية واستراتيجيات المزيج التسويقي ، كما يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالأسس المستخدمة في تنظيم النشاط التسويقي ووقفه على مفهوم ومراحل الرقابة على الأنشطة التسويقية.</p>
<p>٢. صف بإيجاز أية خطط يتم تنفيذها في الوقت الراهن من أجل تطوير وتحسين المقرر الدراسي: - استخدام أساليب التدريس الجديدة مثل استخدام العروض التقديمية والانترنت - الاستعانة بالمكتبة.</p>

ج. توصيف المقرر الدراسي:

<p>توصيف المقرر: يتناول المقرر مجموعة من الموضوعات منها مفهوم التسويق ومراحل تطور الفكر التسويقي وعناصر المزيج التسويقي ومفهوم ادارة التسويق وتخطيط وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي كما يتناول استراتيجيات التعامل مع الاسواق واستراتيجيات المنافسة</p>

١. الموضوعات التي ينبغي ان يتناولها المقرر:			
قائمة بالموضوعات	عدد الأسابيع	ساعات التدريس	
١ مفاهيم أساسية في التسويق	2	6	
٢ مداخل دراسة التسويق	1	3	
٣ بيئة النشاط التسويقي	1	3	
٤ اساليب تحليل البيئة التسويقية	1	3	
٥ تخطيط النشاط التسويقي	1	3	
٦ استراتيجيات السوق	2	6	
٧ استراتيجيات المنتج	2	6	
٨ استراتيجيات التسعير	1	3	
٩ استراتيجيات التوزيع	1	3	
١٠ استراتيجيات الترويج	1	3	
١١ تنظيم النشاط التسويقي	1	3	
١٢ الرقابة على النشاط التسويقي	1	3	

٢. مكونات المقرر الدراسي (إجمالي عدد ساعات التدريس المعتمدة لكل فصل دراسي):						
عناصر المحتوي	المحاضرة	التطبيقات العملية	المعمل	التدريب الميداني	أخرى	المجموع

٤٥					٤٥	عدد الساعات الفعلية
٣					٣	عدد الساعات المعتمدة

٣. ساعات دراسة إضافية خاصة / ساعات التعلم المتوقع أن يستوفيه الطالب أسبوعياً: (٣)

٤. مخرجات تعلم البرنامج في ضوء الإطار الوطني للمؤهلات وتوافقها مع طرق التقويم واستراتيجيات التدريس.

م	مجالات نواتج التعلم بالإطار الوطني للمؤهلات ومخرجات تعلم المقرر	استراتيجيات التعليم المستخدمة لتطوير تلك المعارف	طرق تقييم المعارف المكتسبة
	المعرفة:		
	يتعرف الطالب على المفاهيم والمكونات الرئيسية للمقرر والتي تتعلق بالتسويق وإدارته .	١- المحاضرات . ٢- أساليب الصف المقلوب (مشاهد فيديو، مقاطع صوتية، مواقع الكترونية وغيرها) ٣- القراءة الموجهة. ٤- الزيارات الميدانية.	١- الاختبارات. ٢- الاختبارات المصغرة و أسئلة النقاش ٣- الواجبات والتكليفات. ٤- العروض التقديمية. ٥- الأبحاث الفردية المصغرة.
	يتعرف على الرءاء المختلفة سواء فيما يتعلق بالمفاهيم الأساسية او الاستراتيجيات مثل (استراتيجية المزيج التسويقي واستراتيجية السوق)		
	المهارات الإدراكية:		
	يفرق الطالب بين مكونات البيئة التسويقية الداخلية والخارجية .	- المحاضرات. أساليب الصف المقلوب (مشاهد فيديو، مقاطع صوتية، مواقع الكترونية وغيرها) ٣- حلقات النقاش. ٤- الحالات الدراسية. ٥- القراءة الموجهة. ٦- الزيارات الميدانية	١- الاختبارات. ٢- الاختبارات المصغرة و أسئلة النقاش ٣- الواجبات والتكليفات. ٤- العروض التقديمية. ٥- تحليل الحالات الدراسية. ٦- المشاريع الجماعية. ٧- الأبحاث الفردية المصغرة
	يقدر على القيام بانشطة بحثية تتعلق بادارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات الثانوية والاولية لتحقيق الاهداف المطلوبة		

تحديد الجدول الزمني لأساليب التقويم التي يتم تقييم الطلبة وفقها خلال الفصل الدراسي:

رقم التقييم	طبيعة التقييم (كتابة مقال، اختبار قصير، مشروع جماعي، اختبار، عرض تقديمي... الخ)	الأسبوع المحدد له	نسبة درجته إلى الدرجة النهائية
١	إختبار نصفي	السابع	٢٠
٢	المشاركة والواجبات والأنشطة الصفية	مستمر	٢٠
٣	الإختبار النهائي	نهاية الفصل	٦٠

د. الدعم والإرشاد الأكاديمي المُقدم للطلبة:

الإجراءات أو الترتيبات المعمول بها لضمان تواجد أعضاء هيئة التدريس لتقديم الاستشارات والإرشاد الأكاديمي للطلبة

المحتاجين لذلك:
يتم نشر الساعات المكتبية لأعضاء هيئة التدريس للطلاب وتعليقها على أبواب المكاتب.
ويستطيع الطلاب التواصل مع أعضاء هيئة التدريس من خلال البريد الإلكتروني الرسمي.

هـ. مصادر التعلم:

١. الكتاب / الكتب المقررة المطلوبة: عبد الرحيم علي الغامدي , ابراهيم محمد عبدالحמיד , إدارة التسويق - مكتبة الإكليل – الطائف
٢. المراجع الأساسية (الدوريات والمجلات العلمية، التقارير،...الخ): دوريات علمية في مجال ادارة التسويق
٣. الكتب والمراجع التي يوصى بها (الدوريات والمجلات العلمية، التقارير،...الخ) (أرفق قائمة بها)
٤. المراجع الإلكترونية، مواقع الإنترنت...الخ: مجموعة من المقالات عن مواضيع ادارة التسويق
٥. مواد تعليمية أخرى مثل البرامج التي تعتمد على برامج الكمبيوتر أو الأقراص المدمجة أو المعايير المهنية أو الأنظمة الفنية. شرائح بوربوينت ، تتضمن إطارا بالمقرر تستخدم كأداة مساعدة في عرض المادة العلمية)لا يمكن الاعتماد عليها بمفردها كمرجع للمقرر)

و. المرافق المطلوبة:

بين متطلبات المقرر الدراسي بما في ذلك حجم فصول الدراسة والمختبرات: ١. المباني (المرافق التعليمية) (قاعات المحاضرات، المختبرات،...الخ): قاعات المحاضرات. اجهزة الكمبيوتر و الانترنت.
٢. أجهزة الكمبيوتر (أجهزة العرض السبورة الذكية، البرامج التعليمية،...الخ): نظام ادارة التعلم
٣. مصادر أخرى:

ز. تقييم المقرر الدراسي وعمليات تطويره:

١. استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب بخصوص فعالية التدريس: ● استمارة تقييم مقرر من قبل الطلاب ● ملاحظات الطلاب علي المقرر ● التقييم الذاتي من خلال تلقي و استيعاب الطلاب
٢. استراتيجيات أخرى لتقييم عملية التدريس من قبل رئيس البرنامج أو القسم : ● الملاحظات من الزملاء ● تقييم ذاتي

<p>٣ . عمليات تطوير التدريس:</p> <ul style="list-style-type: none">● متابعة الجديد في المقرر● متابعة تدريس المقرر في جامعات اخرى
<p>٤ . عمليات التحقق من مستويات إنجاز الطلبة :</p> <ul style="list-style-type: none">● مراجعة تصحيح عينة من اوراق اختبار الطلاب بواسطة عضو هيئة تدريس اخر● مقارنة انجاز الطلاب في شعب مختلفة● اعداد ملف المادة متضمنا اوراق اختبارات مختلفة لطلاب و تكاليفهم
<p>٥ . صف إجراءات التخطيط المُعدة للمراجعة الدورية لفعالية المقرر الدراسي والتخطيط لتطويرها:</p> <ul style="list-style-type: none">● مراجعة توصيف المقرر بصورة دورية ليواكب التطورات في المقرر● -محاولة ادخال طرق تدريس جديدة تتضمن دراسة حالة لضمان التطبيق العملي

اسم مدرس المقرر الدراسي: أ/بيان طایل الحصري

التوقيع: _____ تاريخ اتمام التوصيف : ٩/٧/١٤٣٨ هـ

رُوجع بواسطة: _____ العميد / رئيس البرنامج

التوقيع: _____ التاريخ: ٩/٧/١٤٣٨ هـ

