



اعتماد  
NCAAA

T15

## توصيف المقرر الدراسي (مرحلة الدراسات العليا)

اسم المقرر:	التسويق الاستراتيجي
رمز المقرر:	3-602810
البرنامج:	ماجستير إدارة الأعمال التنفيذي
القسم العلمي:	التسويق
المؤسسة:	جامعة الطائف
تاريخ اعتماد التوصيف:	1443/7/12 هـ

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... 3
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... 3

1. الوصف العام للمقرر: ..... **Error! Bookmark not defined.**

2. الهدف الرئيس للمقرر ..... 3

3. مخرجات التعلم للمقرر: ..... 4

ج. موضوعات المقرر ..... 4

د. التدريس والتقييم: ..... 4

1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... 4

2. أنشطة تقييم الطلبة ..... 5

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... 5

و - مصادر التعلم والمرافق: ..... 5

1. قائمة مصادر التعلم: ..... 5

2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة: ..... **Error! Bookmark not defined.**

ز. تفويم جودة المقرر: ..... **Error! Bookmark not defined.**

ح. اعتماد التوصيف ..... **Error! Bookmark not defined.**



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة:	4 ساعات
2. نوع المقرر:	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر السنة الثانية / المستوى الثالث	
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)	مبادئ التسويق 3-602201
5. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)	

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	4 ساعات	100%
2	التعليم المدمج	-	-
3	التعليم الإلكتروني	-	-
4	التعليم عن بعد	-	-
5	أخرى	-	-

7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	محاضرات	42
2	معمل أو إستوديو	
3	حلقات بحث	
4	أخرى (تذكر)	
الإجمالي		42 ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p>يهدف هذا المقرر إلى تمكين الدارسين (الباحثين في المجال التسويقي والممارسين) من الفهم والاستيعاب للاستراتيجيات والنماذج الحديثة في التسويق الاستراتيجي والتزود بصورة واضحة ودقيقة بالأدوات والأساليب والمفاهيم الضرورية لاتخاذ القرارات التسويقية الاستراتيجية أو التوصية باتخاذها، وما يتطلبه ذلك من المعرفة والمهارة والقدرة. كما يهدف إلى التعرف على المناهج والممارسات الحديثة في المجال التسويقي ومنها :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Customer relationship management إدارة العلاقات مع العملاء</li> <li><input type="checkbox"/> Ethics and strategic marketing decision making أخلاقيات اتخاذ القرارات التسويقية الاستراتيجية</li> <li><input type="checkbox"/> A Market-led Orientation التوجه التسويقي</li> </ul> <p>مدخل الموارد في التحليل والتخطيط</p>
<p>2. الهدف الرئيس للمقرر</p> <p>يهدف هذا المقرر الى تعريف الطلاب بأساليب التسويق الاستراتيجي و تطبيقاته في مجال الأعمال</p>

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
1ع	1.1 - أن يعرف الطالب مفاهيم و نظريات التسويق الاستراتيجي الأساسية
2ع	1-2 أن يعرف الطالب الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي
	<b>2 المهارات</b>
1م	2.1 - أن يكتسب الطالب المهارة و المقدره على تحليل بيئة التسويق الاستراتيجي و يقترح استراتيجيات التعامل معها.
2م	2.2 - أن يحدد الطالب الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي الاستراتيجي.
	<b>3 القيم</b>
1ق	3.1 - أن يكون الطالب قادراً على المشاركة في إيجاد حلول بناءة لقضايا التسويق الاستراتيجي.
2ق	3.2 - أن يكون الطالب قادراً على إدارة تعلمه الذاتي.

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	مفاهيم أساسية في التسويق	3
2	مفاهيم أساسية عن الاستراتيجية و التسويق الاستراتيجي.	3
3	تحليل البيئة التسويقية	3
4	صياغة استراتيجيات المزيج التسويق - استراتيجيات المنتج	6
5	صياغة استراتيجيات المزيج التسويق - استراتيجيات التسعير	6
6	صياغة استراتيجيات المزيج التسويق - استراتيجيات التوزيع	6
7	صياغة استراتيجيات المزيج التسويق - استراتيجيات الترويج	6
8	استراتيجيات السوق	3
9	أدوات التحليل الاستراتيجي	6
	<b>المجموع</b>	42

د. التدريس والتقييم:

1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	- أن يعرف الطالب مفاهيم و نظريات التسويق الاستراتيجي الأساسية	- المحاضرات	- الاختبارات
1-2	أن يعرف الطالب الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي	- المحاضرات	- الاختبارات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.0	المهارات		
2.1	- أن يكتسب الطالب المهارة و المقدرة على تحليل بيئة التسويق الاستراتيجي و يقترح استراتيجيات التعامل معها.	- المحاضرات و التدريب	- المحاضرات - التكاليفات
2.2	- أن يحدد الطالب الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي الاستراتيجي	- المناقشات و العصف الذهني	الاختبارات الشفوية و الانشطة البحثية و ورش العمل
3.0	القيم		
3.1	- أن يكون الطالب قادراً على المشاركة في إيجاد حلول بناءة لفضايا التسويق الاستراتيجي	المناقشة والحوار وطرح الأسئلة	المشاركة و الاختبارات الشفوية و الأنشطة البحثية وورش العمل
3.2	- أن يكون الطالب قادراً على إدارة تعلمه الذاتي	المناقشة و التكاليف	التكاليف وورش العمل

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	المشاركة و المناقشة	1 - 10	20 %
2	التكاليف / الواجبات	2 - 6	20 %
3	الإختبار النصفي	5	20 %
4	الإختبار النهائي	11-12	40 %

أنشطة التقييم (إختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- التواصل من خلال البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي و توفير الدعم و المساعدة باستمرار.
- الإنتظام في إرسال كل ما يتعلق بالمقرر من خلال الوسائل المتاحة في نظام إدارة التعلم .
- إعلام الطلاب بأوقات الساعات المكتبية التي يتواجد بها عضو هيئة التدريس.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة مصادر التعلم:

المراجع الرئيسية للمقرر	الغامدي, عبدالرحيم علي, (1442هـ -), التسويق الاستراتيجي - النظرية والتطبيق (مدخل اتخاذ القرارات), الطبعة الثانية, مكتبة الاكليل, المملكة العربية السعودية - الطائف
المراجع المساندة	2/ Drummond, Graeme, Ensor, John and Ashford, Ruth, (2008), Strategic Marketing: Planning and Control, Elsevier Ltd, London 3/ Whalley, Andrew, (2010), Strategic Marketing, Andrew Whalley & Ventus Publishing ApS

<a href="https://www.researchgate.net/post/Hot_topics_in_Operations_Research">https://www.researchgate.net/post/Hot_topics_in_Operations_Research</a> <a href="https://www.scirp.org/journal/ajor">/https://www.scirp.org/journal/ajor</a>	المصادر الإلكترونية
المكتبة الرقمية السعودية	أخرى

2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة :

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق	قاعات دراسية مجهزة بطاولات دائرية و مقاعد حيث تتيح التفاعل و المشاركة بدلا من نظام الفصول الدراسية الحالي.
التجهيزات التقنية	Computers for Students / Smart Board /Data Show
تجهيزات أخرى	-

ز. تقويم جودة المقرر :

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
المقرر	أعضاء هيئة التدريس / لجان التطوير و الجودة	المراجعة الدورية
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس / لجان التطوير و الجودة	المراجعة الدورية
أساليب التدريس	أعضاء هيئة التدريس / أعضاء هيئة التدريس من جامعات أخرى	التغذية العكسية
المقرر	الطلاب	الإستطلاعات

ح. اعتماد التوصيف

مجلس قسم الإدارة.	جهة الاعتماد
11	رقم الجلسة
1443/7/12 هـ	تاريخ الجلسة