

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مبادئ التسويق
رمز المقرر:	3-602201
البرنامج:	التسويق
القسم العلمي:	التسويق
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: 3.....
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: 4.....
1. الوصف العام للمقرر: 4.....
2. الهدف الرئيس للمقرر 4.....
3. مخرجات التعلم للمقرر: 4.....
- ج. موضوعات المقرر 4.....
- د. التدريس والتقييم: 5.....
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم 5.....
2. أنشطة تقييم الطلبة 5.....
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: 5.....
- و - مصادر التعلم والمرافق: 6.....
1. قائمة مصادر التعلم: 6.....
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: 6.....
- ز. تقويم جودة المقرر: 6.....
- ح. اعتماد التوصيف 7.....

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة:
2. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلبات جامعة <input checked="" type="checkbox"/> متطلبات كلية <input type="checkbox"/> متطلبات قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر المستوى الثالث - السنة الثانية
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : مبادئ الإدارة 3-601201
5. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) : لا يوجد

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

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

7. ساعات التعلم الفعلية للمقرر (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
ساعات الاتصال		
1	محاضرات	45
2	معمل أو إستوديو	—
3	دروس إضافية	----
4	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	45
ساعات التعلم الأخرى*		
1	ساعات الاستذكار	45
2	الواجبات	15
3	المكتبة	10
4	إعداد البحوث/ المشاريع	10
5	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	125 (الإجمالي 125 ساعة تعلم)

* هي مقدار الوقت المستمر في النشاطات التي تسهم في تحقيق مخرجات التعلم للمقرر، ويشمل ذلك: جميع أنشطة التعلم، مثل: ساعات الاستذكار، إعداد المشاريع، والواجبات، والعروض، والوقت الذي يقضيه المتعلم في المكتبة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p>1. الوصف العام للمقرر: يتناول مداخل التسويق المختلفة من حيث التعريف ، والعناصر ، والفلسفات ، و البيئة التسويقية والتخطيط التسويقي الاستراتيجي ، وعناصر المزيج التسويقي المختلفة والتي تتمثل في المنتج ، التسعير ، قنوات التوزيع ، الترويج ، أسواق المنظمات والسلوك الشرائي لها ، رياضيات التسويق</p>
<p>2. الهدف الرئيس للمقرر</p> <ul style="list-style-type: none"> تزويد الطالب بأحدث ما وصل إليه الفكر التسويقي من مبادئ ومفاهيم وأسس فلسفية وتطبيقية تشكل البناء التسويقي الحديث. تكوين الفهم والتقدير للتسويق ، ولدوره المحوري في نجاح أو فشل المنظمات . الوقوف على التطورات والاتجاهات التسويقية الحديثة تهيئة الطلبة والطالبات – بشكل عام – للعمل في مجال التسويق (علي مستوى الممارسة والتطبيق أو علي مستوى الدراسات العليا) ، وما يتضمنه ذلك من التعرف علي المبادئ والأسس العلمية للتسويق والمناهج والاستراتيجيات والقرارات اللازمة لتطبيقها

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<p>1 المعارف</p> <p>1.1 يتعرف الطالب على مفهوم وأهمية التسويق والنظريات والمداخل التسويقية المختلفة وأهم - التطورات والمفاهيم الحديثة في مجال التسويق</p> <p>1.2 - يوضح مجال التسويق وتطبيقاته لمساعدة منظمات الأعمال على تحقيق مراكز تنافسية قوية.</p> <p>1.3 - الإلمام بالتطورات الحديثة وتطبيقاتها في المجالات التسويقية</p> <p>1...</p>
	<p>2 المهارات</p> <p>2.1 . يصمم مزيجاً تسويقياً موجه بالمفهوم الحديث للتسويق مراعيًا المسؤولية الاجتماعية - يقسم السوق ويختار القطاعات المستهدفة بشكل علمي ، ويحدد استراتيجيات دخول الأسواق المستهدفة</p> <p>2.2</p> <p>2.3</p> <p>2...</p>
	<p>3 الكفاءات</p> <p>3.1 التواصل مع الآخرين بكفاءة</p> <p>3.2</p> <p>3.3</p> <p>3...</p>

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	مداخل التسويق	6
2	البيئة التسويقية	6
3	السوق المستهدف	6
4	المستهلك	6
5	المنتج	6
6.	التسعير	3
7	الترويج	3

8	التوزيع	3
9	التسويق الإلكتروني	3
10	التقرير النهائي	3
المجموع		45

د. التدريس والتقييم:

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

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعارف		
1.1	- يتعرف الطالب على مفهوم وأهمية التسويق والنظريات والمداخل التسويقية المختلفة وأهم التطورات والمفاهيم الحديثة في مجال التسويق	المحاضرات	الاختبارات
1.2	- يوضح مجال التسويق وتطبيقاته لمساعدة منظمات الأعمال على تحقيق مراكز تنافسية قوية.		
1.3...	- الالمام بالتطورات الحديثة و تطبيقاتها في المجالات التسويقية		
2.0	المهارات		
2.1	يصمم مزيجاً تسويقياً موجه بالمفهوم الحديث للتسويق مراعيًا المسؤولية الاجتماعية .	تمثيل الادوار الادارية	حل الحالات العملية - الأبحاث
2.2			
...			
3.0	الكفاءات		
3.1	يتواصل مع الاخرين بكفاءة	المحاكاة	تقييم عمل فرق العمل
3.2			
...			

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الدوري	8	20%
2	النشاط والمشاركة	15-1	20%
3	الاختبار الفصلي (النهائي)	16	60%
4			
5			
6			
7			
8			

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

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

- تواجد أعضاء هيئة التدريس لتقديم النصح والمشورة للطلاب -
- وضع جدول المحاضرات والساعات المكتبية على مكتب عضو هيئة التدريس -
- تواصل الطلاب مع عضو هيئة التدريس عن طريق البريد الإلكتروني والهاتف -

و - مصادر التعلم والمرافق:
1. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	د. سعيد علي العضاضي، (2019) مبادئ التسويق، دار نجمة حراء، خميس مشيط، ابها.
المراجع المساندة	د. السيد عبده ناجي، (2004)، التسويق، القرارات والمبادئ الأساسية، القاهرة، دار النهضة العربية
المصادر الإلكترونية	المراجع الإلكترونية: managementhelp.org/mrktng/basics/basics.htm - managementhelp.org/mrktng/basics/basics.htm . - www.allbusiness.com/marketing-advertising/664-1.html . - sbinfocanada.about.com/od/marketing/g/marketing.htm .
أخرى	

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	-القاعات الدراسية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	-جهاز عرض البيانات -السبورة الذكية - الانترنت
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	اعضاء هيئة التدريس-قيادات البرنامج	استطلاعات الرأي
فاعلية طرق تقييم الطلاب	الطلبة- قيادات البرنامج- المراجع النظير	استطلاعات الرأي
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	اعضاء هيئة التدريس-قيادات البرنامج- المجلس الاستشاري	استطلاعات الرأي
مصادر التعلم	الطلاب-اعضاء هيئة التدريس	استطلاعات الرأي
الخدمات	الطلاب -اعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	استطلاعات الرأي

مجالات التقويم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقويم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

قسم التسويق	جهة الاعتماد
8	رقم الجلسة
1440/7/6	تاريخ الجلسة