

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	تطوير المنتجات الجديدة
رمز المقرر:	٦٠٢٤٢٨-٣
البرنامج:	التسويق
القسم العلمي:	التسويق
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ٤
١. الوصف العام للمقرر: ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٤
- د. التدريس والتقييم: ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ٦
- ح. اعتماد التوصيف ٦

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة:
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : السنة الثالثة المستوى السادس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : مبادئ التسويق ٣-١-٢٠٢٠٦
٥. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) : لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	المحاضرات التقليدية	٣	%١٠٠
٢	التعليم المدمج		
٣	التعليم الإلكتروني		
٤	التعليم عن بعد		
٥	أخرى		

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

م	النشاط	ساعات التعلم
ساعات الاتصال		
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	—
٣	دروس إضافية	—
٤	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	٤٥
ساعات التعلم الأخرى*		
١	ساعات الاستذكار	٤٥
٢	الواجبات	١٥
٣	المكتبة	١٠
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	١٠
٥	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	١٢٥
	(الإجمالي ١٢٥ ساعة تعلم فعلية)	

* 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:

١. الوصف العام للمقرر:
يتناول المقرر مفهوم تطوير الأفكار للمنتجات الحالية و المنتجات الجديدة المبتكرة، ، الإبداع والابتكار كميزة تنافسية، التطرق إلى فشل المنتجات الجديدة .
٢. الهدف الرئيس للمقرر
تعريف الطالب بمفهوم المنتجات الجديدة وحاجة المؤسسات الى الابداع والابتكار وخلق الأفكار لتطوير المنتجات
٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعارف: أن يكون الطالب قادرا على أن:
١ع	1.1 يتعرف على الأهمية الاستراتيجية لتطوير المنتجات الجديدة و المراحل التي تمر بها .
	1.2
	1.3
	1...
	2 المهارات
١م	2.1 يقيم الطالب أنشطة مؤسسات تقع في محيطه من حيث تبنيتها لإدارة التطوير للمنتجات
٢م	2.2 يكتسب مهارات الإبداع الفردي و الجماعي في نجاح المؤسسات و ريادتها
	2.3
	2...
	3 الكفاءات
١ك	3.1 ان يعد تقريراً يصف انجاز الأعمال الجماعية و تعزيز مفهوم الابداع لدى الطالب
	3.2
	3.3
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	المفهوم التسويقي للمنتج الجديد و أهمية تطوير المنتجات الجديدة	٦
٢	الإدارة العليا و إدارة تطوير المنتجات الجديدة	٦
٣	إدارة و تنظيم المنتجات الجديدة	٦
٤	أساليب الإبداع وخلق الأفكار الجديدة	٦
٥	غربلة الأفكار الجديدة و التنبؤ بالمبيعات	٦
٦	استراتيجيات تسويق المنتجات الجديدة و اختبار السوق	٦
٧	التقديم النهائي للمنتجات الجديدة	٦
٨	حالات عملية	٣
	المجموع	٤٥

د. التدريس والتقييم:

١. 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 الأهمية الاستراتيجية لتطوير المنتجات الجديدة و المراحل التي تمر بها	المحاضرة	الاختبارات
1.2			

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.0	المهارات		
2.1	يقيم الطالب أنشطة مؤسسات تقع في محيطه من حيث تبنيتها لإدارة التطوير للمنتجات	- عصف ذهني - لعب أدوار - مناقشات	- تقديم عروض - أوراق عمل - إعداد تقارير
2.2	يكتسب مهارات الابداع الفردي و الجماعي في نجاح المؤسسات و ريادةها	- عصف ذهني - لعب أدوار - مناقشات	- تقديم عروض - أوراق عمل - إعداد تقارير
...			
3.0	الكفاءات		
3.1	أن يعد تقريراً يصف انجاز الأعمال الجماعية و تعزيز مفهوم الابداع لدى الطالب		- تقديم عروض - أوراق عمل - إعداد تقارير
3.2			
...			

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الدوري	٨	٢٠%
٢	النشاط و المشاركة	١٥ - ١	٢٠%
٣	الاختبار النهائي (الفصلي)	١٦	٦٠%
٤			
٥			
٦			
٧			
٨			

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- المتابعة الأكاديمية - الإرشاد الطلابي - الإرشاد النفسي و الاجتماعي - التعاون مع وحدة الارشاد الطلابي بالكلية و القسم

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	أ.د محمد إبراهيم عبيدات (٢٠٠٦م)، تطوير المنتجات الجديدة مدخل سلوكي الأردن - عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
المراجع المساندة	مأمون نديم عكروش (٢٠٠٤م)، تطوير المنتجات الجديدة مدخل استراتيجي ، عمان: دار محمود جاسم الصميدعي، إدارة المنتج، الطبعة الأولى، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع، ١٤٣٢.
المصادر الإلكترونية	https://www.abahe.uk/Marketing-resources/Marketing

أخرى	(الدوريات والمجلات العلمية، التقارير،...الخ) : المكتبة الرقمية السعودية
------	---

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	- القاعات الدراسية المناسبة لأعداد الطلاب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	- كمبيوتر - سبورة ذكية - إنترنت - بروجكتر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	_____

ز. تفويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	استطلاعات الرأي
فاعلية طرق تقييم الطلاب	- الطلبة - قيادات البرنامج - المراجع النظير	استطلاعات الرأي
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج - المجلس الاستشاري	استطلاعات الرأي التقارير
مصادر التعلم	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس	استطلاعات الرأي
الخدمات و التجهيزات	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	استطلاعات الرأي

مجالات التقييم (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 التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	مجلس قسم التسويق
رقم الجلسة	٨
تاريخ الجلسة	١٤٤٠/٧/٦ هـ