



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مقرر التسويق الدولي
رمز المقرر:	٦٠٢٣١٤-٣
البرنامج:	بكالوريوس في التسويق
القسم العلمي:	قسم التسويق
الكلية:	إدارة الاعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٣
- 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: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٥
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة:
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلبات جامعة <input type="checkbox"/> متطلبات كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلبات قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: المستوى العاشر
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) مبادئ التسويق ٣-٦٠٢٢٠١
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٠	%١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٠
٢	معمل أو إستوديو	-
٣	دروس إضافية	-
٤	أخرى (تذكر)	-
	الإجمالي	٤٠

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر مفهوم التسويق الدولي وأهميته والنظريات المفسرة لظاهرة التسويق الدولي وتقييم بيئة الأسواق الدولية. أيضا يدرس بحوث التسويق الدولي واستراتيجيات تقييم واختيار الأسواق الدولية وعناصر المزيج التسويقي الدولي.
٢. الهدف الرئيس للمقرر تعريف الطالب/الطالبة بمفاهيم ونظريات التسويق الدولي وتطوره واستراتيجيات الدخول للأسواق الدولية، وتهيئة الطالب بشكل عام للعمل في مجال التسويق الدولي.

## ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
١ ع	1.1 يتعرف الطالب/الطالبة على مفاهيم ونظريات التسويق الدولي الأساسية.
	1.2
	1.3
	1...

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>المهارات</b>
	<b>2</b>
م ١	2.1 ان يحدد الطالب/الطالبة الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي الدولي
	2.2
	2.3
	2...
	<b>القيم</b>
	<b>3</b>
ق ١	3.1 يتفاعل مع آراء العملاء في الأسواق الدولية
ق ٢	3.2 يتعامل مع العملاء بصدق ونزاهة في الأسواق الدولية
	3.3
	3...

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مفهوم التسويق الدولي	٤
٢	بيئة التسويق الدولي	٢
٣	الدخول الي الأسواق الدولية	٤
٤	بحوث التسويق الدولي	٢
٥	المنتجات الدولية	٤
6	الترويج الدولي	٤
٧	التسعير الدولي	٤
٨	التوزيع الدولي	٤
٩	التسويق الدولي والتجارة الدولية	٤
١٠	الثورة الرقمية والتسويق الدولي	٤
١١	حالات دراسية في التسويق الدولي	٤
	<b>المجموع</b>	<b>٤٠</b>

### د. التدريس والتقييم:

١. 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	يتعرف الطالب/الطالبة على مفاهيم ونظريات التسويق الدولي الأساسية.	محاضرات	الاختبارات
1.2			
...			
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	ان يحدد الطالب/الطالبة الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة في تصميم المزيج التسويقي الدولي	- عصف ذهني	الاختبارات
2.2		- أوراق العمل والتكاليف	تقديم العرض
...		- ورشة عمل	اعداد تقارير
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	يتفاعل مع آراء العملاء في الأسواق الدولية	- التكاليف الجماعي	
3.2	يتعامل مع العملاء بصدق ونزاهة في الأسواق الدولية	المناقشات الجماعية	
...		ورشة عمل	

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الدوري	٥-٤	٢٠%
٢	النشاط والمشاركة	١٠-١	٢٠%
٣	الاختبار النهائي (الفصلي)	١٢	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
- التعاون مع وحدة الإرشاد الطلابي بالقسم والكلية

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

حبيب الله محمد التركستاني ، التسويق الدولي ، الطبعة الخامسة ، جدة : دار اعلام للنشر والتوزيع، ١٤٣٥	المرجع الرئيس للمقرر
- ابي سعيد الديوه جي ، تيسير العجاردة ، التسويق الدولي، (عمان: دار حامد للنشر والتوزيع، ٢٠٠٠ م) - بديع جميل قدو، التسويق الدولي ، ( عمان : دار الميسرة للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٩) - هاني حامد الضمور، التسويق الدولي ، ( عمان: دار وائل ، ٢٠٠٧)	المراجع المساندة
	المصادر الإلكترونية
المكتبة الرقمية السعودية	أخرى

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعدة دراسية مناسبة للطلاب	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
كمبيوتر - سبورة ذكية - انترنت - بروجكتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	استطلاعات الرأي

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية طرق تقييم الطلاب	- الطلبة - قيادات البرنامج - المراجع النظرية	
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج - المجلس الاستشاري	
مصادر التعلم	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس	
الخدمات	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	

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 النظرية، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

مجلس قسم التسويق	جهة الاعتماد
٤	رقم الجلسة
٢٠٢١/١١/٢٢	تاريخ الجلسة