

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	التسعير
رمز المقرر:	602324-3
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 6

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة:
2. 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"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر السنة الثالثة المستوى الخامس
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت): مبادئ التسويق 3-602201
5. المتطلبات المتزامنة 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 المقرر المفاهيم الأساسية للتسعير ، وعلاقة التسعير بعناصر المزيج التسويقي الأخرى والآثار المتبادله بينهم ، ومفاهيم التسعير من وجهة النظر التسويقية والاقتصادية ، واهم العوامل المؤثرة في عملية التسعير ، واهم النظريات المرتبطة بتسعير المنتجات ، كذلك أهم استراتيجيات التسعير وطرق المفاضله بينها ، كذلك عرض لاهم طرق التسعير الوصفيه والكميه بالاضافه الى تطبيقات لكيفيه تسعير بعض السلع</p>
<p>2. الهدف الرئيس للمقرر : يهدف المقرر الى تعريف الطالب بالمعارف الاساسيه للتسعير ، والالمام باستراتيجيات التسعير ، لتلبيه احتياجات سوق العمل لأفراد متخصصين في هذا المجال</p>

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعارف
1ع	1.1 ان يتعرف الطالب على مفهوم التسعير ، وتأثير البيئة على قرارات الشركات فيما يخص التسعير
	1.2
	1.3
	1...
	2 المهارات
1م	2.1 ان يكون الطالب قادرا على تحليل البيئة التسويقية وعلاقتها باسس التسعير المختلفة
2م	2.2 ان يكون قادرا على اتخاذ القرارات الخاصة بالتسعير
3م	2.3 ان يكون الطالب قادرا على تطوير استراتيجيات وخطط تسعيرية تتناسب مع معطيات البيئة
	2...
	3 الكفاءات
1ك	3.1 القدرة على التواصل مع الاخرين بكفاءة
	3.2
	3.3
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	مدخل مفاهيمي الى التسعير	6
2	نظرية التسعير	6
3	استراتيجيات التسعير	6
4	اهداف عملية التسعير	6
5	خطوات عملية التسعير	6
6	بيئة التسعير	3
7	العوامل المؤثرة في قرارات التسعير	3
8	طرق ومداخل التسعير	3
9	دراسات معاصرة في سياسات التسعير	6
	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	ان يتعرف الطالب على مفهوم التسعير ، وتأثير البيئة على قرارات الشركات فيما يخص التسعير	المحاضرات	الاختبارات
1.2	ان يتعرف الطالب على الاستراتيجيات المستخدمة من قبل الشركات في التسعير		
...			
2.0	المهارات		
2.1	ان يكون الطالب قادرا على تحليل البيئة التسويقية وعلاقتها باسس التسعير المختلفة	تمثيل الادوار	- التقويم المستمر من خلال اللقاءات العلمية -الاختبارات التحريرية ن والشفهية -التقويم الذاتي من قبل الطلاب
2.2	ان يكون الطالب قادرا على تحليل البيئة التسويقية وعلاقتها باسس التسعير المختلفة		
2.3...	ان يكون الطالب قادرا على تطوير استراتيجيات وخطط تسعيرية تتناسب مع معطيات البيئة		
3.0	الكفاءات		
3.1	اتقان مهارات الاتصال	المحاكاة	تقديم العروض
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 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) تشمل الساعات المكتبية التي يتواجد فيها أعضاء هيئة التدريس لهذا الغرض في الأسبوع تدابير تقديم أعضاء هيئة التدريس للاستشارات والإرشاد الأكاديمي للطلاب- متابعة الطلاب من خلال الإرشاد الأكاديمي- تهيئة البيئة التعليمية

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

2. د. محمد عبيدات ، سياسات التسعير فى التسويق المعاصر (مدخل سلوكى) دار وائل للنشر 2013 ، عمان الاردن	المرجع الرئيس للمقرر
- زكريا احمد عزام ، سياسات التسعير ، دار الميسرة للنشر ، 2011 عمان الاردن - د على الجياش ، التسعير مدخل تسويقي ، عمان الاردن ، 2014	المراجع المساندة
..	المصادر الإلكترونية - المكتبة الرقمية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاعات الراى	الطلاب	فاعليه التدريس
استطلاعات الراى	اعضاء هيئه التدريس	فاعليه طرق تقييم الطلاب
المقابلات	قيادات البرنامج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
المقابلات	الطلاب	مصادر التعلم
استطلاعات الراى	الطلاب	الخدمات

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

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

