



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مقرر ادارة التسويق
رمز المقرر:	66024210-3
البرنامج:	بكالوريوس في التسويق
القسم العلمي:	قسم التسويق
الكلية:	كلية ادارة 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: 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"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر- الحادي عشر
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) مبادئ التسويق ٣- ٦٠٢٢٠١
٥. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤ ساعات	%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 ساعة
٢	معمل أو إستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٠ ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يتناول المقرر مجموعة من الموضوعات منها مفهوم التسويق ومراحل تطور الفكر التسويقي وعناصر المزيج التسويقي ومفهوم ادارة التسويق وتخطيط وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي كما يتناول استراتيجيات التعامل مع الاسواق واستراتيجيات المنافسة .
٢. الهدف الرئيس للمقرر يهدف المقرر إلى تمكين الطالب من الإلمام بمفهوم إدارة التسويق والوقوف على مداخل دراسة التسويق ، والتعرف على البيئة التسويقية واستراتيجيات المزيج التسويقي ، كما يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالأسس المستخدمة في تنظيم النشاط التسويقي ووقفه على مفهوم ومراحل الرقابة على الأنشطة التسويقية .

٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
	1.1 يتعرف الطالب على المفاهيم والمكونات الرئيسية للمقرر والتي تتعلق بالتسويق وادارته .
	1.2 يتعرف على الآراء المختلفة سواء فيما يتعلق بالمفاهيم الاساسية او الاستراتيجيات مثل (استراتيجية المزيج التسويقي واستراتيجية السوق)
	1.3

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
		1...
	المهارات	2
	يفرق الطالب بين مكونات البيئة التسويقية الداخلية والخارجية .	2.1
	يقدر على القيام بأنشطة بحثية تتعلق بإدارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات الثانوية والاولية لتحقيق الاهداف المطلوبة	2.2
		2.3
		2...
	القيم	3
	معرفة الربط بين الاطار النظري والاكاديمي في تنفيذ عناصر المزيج التسويقي باتباع اخلاقيات المهنة وميثاق الشرف	3.1
		3.2
		3.3
		3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مفاهيم أساسية في التسويق ومداخل دراسة التسويق	٦
٢	بيئة النشاط التسويقي واساليب تحليل البيئة التسويقية	٦
٣	تخطيط النشاط التسويقي	٤
٤	استراتيجيات السوق	٤
٥	استراتيجيات المنتج	٦
٦	استراتيجيات التسعير	٤
٧	استراتيجيات التوزيع	٢
٨	استراتيجيات الترويج	٤
٩	تنظيم النشاط التسويقي	٢
١٠	الرقابة على النشاط التسويقي	٢
	المجموع	٤٠

د. التدريس والتقييم:

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

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	يتعرف الطالب على المفاهيم والمكونات الرئيسية للمقرر والتي تتعلق بالتسويق وادارته .	المحاضرات	١. الاختبارات ٢. الاختبارات المصغرة و أسئلة النقاش
1.2	يتعرف على الآراء المختلفة سواء فيما يتعلق بالمفاهيم الاساسية او الاستراتيجيات مثل (استراتيجية المزيج التسويقي واستراتيجية السوق)	ورش العمل العروض التقديمية	٣. الواجبات والتكليفات ٤. الأبحاث الفردية المصغرة
...			
2.0	المهارات		
2.1	يفرق الطالب بين مكونات البيئة التسويقية الداخلية والخارجية .	١. المحاضرات ٢. أساليب الصف المقلوب	
2.2	يقدر على القيام بأنشطة بحثية تتعلق بإدارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات الثانوية والاولية لتحقيق الاهداف المطلوبة	٣. (مشاهد فيديو، مقاطع صوتية، مواقع الكترونية وغيرها) ٤. حلقات النقاش .	
...			

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
		٥. الحالات الدراسية . ٦. القراءة الموجهة . ٧. الزيارات الميدانية.	
3.0	القيم		
3.1	معرفة الربط بين الاطار النظري والاكاديمي في تنفيذ عناصر المزيج التسويقي باتباع اخلاقيات المهنة وميثاق الشرف	المحاضرات و العروض التقديمية	الاختبارات و تقييم العروض التقديمية و اسئلة النقاش
3.2			
...			

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الدوري	4-5	20%
٢	النشاط و المشاركة	1-10	20%
٣	الاختبار النهائي (الفصلي)	12	60%
٤			
٥			
٦			
٧			
٨			

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم نشر الساعات المكتبية لأعضاء هيئة التدريس للطلاب وتعليقها على أبواب المكاتب . ويستطيع الطلاب التواصل مع أعضاء هيئة التدريس من خلال البريد الإلكتروني الرسمي

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

عبد الرحيم علي الغامدي ، ابراهيم محمد عبدالحميد ، إدارة التسويق مكتبة الإكليل الطائف م	المرجع الرئيس للمقرر
٢. المراجع الاساسية (الدوريات والمجلات العلمية، التقارير،...الخ): دوريات علمية في مجال ادارة التسويق	المراجع المساندة
مجموعة من المقالات عن مواضيع ادارة التسويق Power.com/marketing_glossary.htmlwww.marketing	المصادر الإلكترونية
مواد تعليمية أخرى مثل البرامج التي تعتمد على برامج الكمبيوتر أو الأقراص المدمجة أو المعايير المهنية أو الأنظمة الفنية. شرائح بوروينت ، تتضمن إطارا بالمقرر تستخدم كأداة مساعدة في عرض المادة العلمية (لا يمكن الاعتماد عليها بمفردها كمرجع للمقرر)	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

المتطلبات المقرر	العناصر
قاعات المحاضرات. اجهزة الكمبيوتر و الانترنت	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)

متطلبات المقرر	العناصر
نظام ادارة التعلم Blackboard	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس	فاعلية التدريس
استطلاعات الرأي	- الطلبة - قيادات البرنامج - المراجع النظيرة	فاعلية طرق تقييم الطلاب
استطلاعات الرأي	-- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج - المجلس الاستشاري	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاعات الرأي	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	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 النظيرة، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

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