



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)



اسم المقرر: مبادئ التسويق
رمز المقرر: MKT 210
البرنامج: إدارة أعمال
القسم العلمي: إدارة أعمال
الكلية: إدارة أعمال
المؤسسة: جامعة المجمعة
نسخة التوصيف: 3
تاريخ آخر مراجعة: اكتب هنا





جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: 3
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: 4
- ج. موضوعات المقرر 5
- د. أنشطة تقييم الطلبة 5
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: 5
- و. تقويم جودة المقرر: 6
- ز. اعتماد التوصيف: 6



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: 3

2. نوع المقرر

أ - متطلب جامعة متطلب كلية متطلب تخصص متطلب مسار أخرى

ب - إجباري اختياري

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (المستوى الثالث)

4. الوصف العام للمقرر

يوضح المقرر مبادئ ومفهوم التسويق الحديث ووكيف تتأثر الأنشطة التسويقية بالظروف والعوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والتنافسية والتكنولوجية والقانونية التي تحيط بها، كما يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة ويشمل المقرر تخطيط البرامج التسويقية وإنجازها والرقابة عليها مع شرح عناصر المزيج التسويقي.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

MGT111&ECON110-

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف المقرر للتعريف بالتسويق وأهميته وتطوره ومكانته في عملية إشباع حاجات ورغبات العملاء، تحليل البيئة التسويقية ونظم المعلومات التسويقية، وبحوث التسويق، دراسة عناصر المزيج التسويقي وسلوك المستهلك والتسويق الاستراتيجي.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي	45	100
2	التعليم الإلكتروني	0	0
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني	0	0
4	التعليم عن بعد	0	0

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
الإجمالي			100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	معرفة مفهوم التسويق ومرحل تطوره	2ع	محاضرات + مناقشات + سمنارات	الامتحانات ومتابعة الواجبات
1.2	معرفة أهمية التسويق والعوامل المؤثرة عليه	2ع	محاضرات + مناقشات + سمنارات	الامتحانات ومتابعة الواجبات
1.3	التعرف على المزيج التسويقي وكيفية إدارته	2ع	محاضرات + مناقشات + سمنارات	الامتحانات ومتابعة الواجبات
2.0	المهارات			
2.1	دور نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي	1م	المحاضرات-الحالات الدراسية-بحث ميداني	الامتحانات ومتابعة
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3-1	أن يتعاون الطلاب على تقييم تحليل البيئة التسويقية	1ق	التطبيقات العملية	الاختبارات - الواجبات

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة

3	تعريف التسويق	1
3	أهمية التسويق	2
3	البيئة التسويقية	3
3	التسويق الاستراتيجي	4
3	نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق	5
6	تجزئة السوق	6
3	المستهلك الأخير والمنظمة	7
3	خطوات عملية الشراء	8
3	النواحي التنظيمية للتسويق	9
3	السلع والخدمات	10
3	تخطيط المنتجات	11
3	التسعير	12
3	التوزيع	13
3	الترويج	14
45	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
10%	طوال الفصل الدراسي	المشاركة والواجبات	1
20%	الأسبوع السادس	اختبار تحريري الفصلي الاول	2
20%	الأسبوع الحادي عشر	اختبار تحريري الفصلي الثاني	3
50%	نهاية الفصل	الاختبار النهائي	4

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

طلعت أسعد عبد الحميد التسويق الفعال "كيف تواجه تحديات القرن 21، الرياض: مكتبة جرير ط 26، 2022م.

المرجع الرئيس للمقرر

- رائف توفيق، ناجي معلا، مبادئ التسويق، القاهرة: الشركة المتحدة للتسويق، 2010م. - محمد أحمد النبي، إدارة التسويق، عمان: زمزم، 2013م	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية - أي مراجع او مكتبات أو مواقع انترنت لها صلة بالمقرر	المصادر الإلكترونية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
كل القاعات متوفرة مع وجود دعم فني وصيانته مستمرة	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
الأجهزة متوفرة في القاعات مع وجود دعم فني وصيانته مستمرة	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استبيان معد خصيصاً لقياس جودة مخرجات المقرر، مباشر	الطلاب	فاعلية التدريس
الملاحظة والمتابعة الدورية، مباشر وغير مباشر	رئيس القسم/قيادات البرنامج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
الاختبارات - تقييم المشارك في الحالات- مد تطبيق مقومات البحث - تقييم مباشر وغير مباشر	أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
خطة قياس مخرجات التعلم، استخدام نموذج قياس مخرجات التعلم (الاختبارات - المناقشات، الواجبات، العروض التقديمية)	أعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
		أخرى

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).



طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس القسم	جهة الاعتماد
الجلسة رقم 16	رقم الجلسة
14/6-1445 هـ	تاريخ الجلسة

