



توصيف المقرر الدراسي

(الدراسات العليا)

اسم المقرر: التسويق الاستراتيجي
رمز المقرر: MKT 610
البرنامج: ماجستير إدارة الأعمال
القسم العلمي: إدارة الأعمال
الكلية: إدارة الأعمال
المؤسسة: جامعة المجمعة
نسخة التوصيف: ٣
تاريخ آخر مراجعة: ٢٦-١١-٢٠٢٤ م



جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي ٣
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. أنشطة تقييم الطلبة Error! Bookmark not defined.
- هـ. مصادر التعلم والمرافق ٥
- و. تقويم جودة المقرر Error! Bookmark not defined.
- ز. اعتماد التوصيف ٧



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

١. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: (.....٣.....)

٢. نوع المقرر

أ- متطلب جامعة متطلب كلية متطلب تخصص متطلب مسار

ب- إجباري اختياري

٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (المستوى الثاني)

٤. الوصف العام للمقرر

يركز هذا المقرر على تحديد طبيعة ودور عملية التخطيط الاستراتيجي في النشاط التسويقي، وعلاقة تخطيط التسويق الاستراتيجي بالتخطيط على مستوى المنشأة، كما يشتمل المقرر على دراسة تفصيلية للتفاعل بين عناصر الخطة الاستراتيجية للمنشأة وعناصر الخطة التسويقية، وإعداد خطة التسويق الاستراتيجية، وإعداد الخطط الوظيفية لعناصر المزيج التسويقي ومعالجة أساليب الرقابة على هذه الخطة مع التركيز على أسلوب الحالات كمنهج تدريسي.

٥- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

٦- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

٧. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر الى تنمية الرصيد المعرفي لدى الطالب فيما يتعلق بمفهوم وطبيعة التخطيط الاستراتيجي للتسويق ومراحله، والتعريف بأهميته سواء على مستوى المنظمات أو الوحدات أو الأنشطة، وتصحيح بعض المفاهيم والممارسات الخاطئة لدى الطالب والتي تتعلق بطبيعة وأبعاد التخطيط الاستراتيجي التسويقي.

٢. نمط التعليم:

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	تعليم اعتيادي	٤٥	%١٠٠
٢	التعليم الإلكتروني	-	-
٣	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني	-	-
٤	التعليم عن بعد	-	-

٣. الساعات التدريسية: (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	٤٥	%١٠٠
٢	معمل أو إستوديو		
٣	ميداني		
٤	دروس إضافية		
٥	أخرى (تذكر)		
	الإجمالي	٤٥	%١٠٠

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 استراتيجيات عناصر المزيج التسويقي .	١ع	المحاضرة- المناقشة- العصف الذهني	الاختبارات - تقييم المشاركات - اختبارات دورية.
1.2	التعرف على آليات السياسات المتبعة في المزيج التسويقي .	١ع	المحاضرة- المناقشة- العصف الذهني	الاختبارات - تقييم المشاركات - اختبارات دورية.
2.0	المهارات			
2.1	تطبيق المعرفة النظرية على ممارسات عملية في الواقع السعودي.	١م	المحاضرات- حل المشكلات- البحث	الاختبارات الدورية- الاختبارات القصيرة- البحث
2.2	التمييز بين مستويات العمل في السوق على ضوء الاستراتيجيات و الاهداف المرسومة.	٢م	المحاضرات- حل المشكلات-التفكير النقدي- البحث	الاختبارات الدورية- الاختبارات القصيرة- البحث
٢,٣	استثمار معرفته في المعلومات في التطبيق العملي والاتصال مع المعنيين في العمل التسويقي.	٤م	المحاضرات- حل المشكلات- البحث	الاختبارات الدورية- الاختبارات القصيرة- البحث
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتعامل بشكل دائم مع القضايا الأخلاقية. ويصدر	ق ١	تقديم عروض وبحوث	الملاحظة- تقييم العرض واللقاء



الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	أحكاماً سليمة وعادلة مبنية على مبادئ وقيم أخلاقية ومهنية.			تقييم المشاريع البحثية.

ج. موضوعات المقرر:-

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
١	مدخل عام	٣
٢	التخطيط الاستراتيجي	٣
٣	الاستراتيجية التسويقية	٦
٤	البيئة التسويقية	٦
٥	استراتيجيات سلوك المستهلك	٣
٦	استراتيجيات تجزئة السوق	٢
٧	امتحان اول	ساعة
٨	استراتيجية المنتج	٦
٩	استراتيجية التموضع السوقي وتطوير المنتجات الجديدة	٦
١٠	استراتيجية التسعير	٢
١١	امتحان ثاني	ساعة
١٢	استراتيجية التوزيع	٣
١٣	استراتيجية الترويج	٣
	المجموع	٤٥

د. أنشطة تقييم الطلبة:

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الشهري الاول.	السادس	25 %
٢	تقييم مهارات الإستقصاء والبحث- و/أو مهارة العرض التقديمي- و/أو المهارات التقنية والرقمية. مرفق لحضر اكم الروبركس في الرابط المرفق: روبركس التقييم.pdf	الحادي عشر	15 %
٣	التكليفات والمشاركات	مستمر	10%
٤	الاختبار النهائي	السادس عشر	50%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

استراتيجيات التسويق، مدخل نظري وكمي، الدكتور اياد عبد الفتاح النسور، ٢٠١٢، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الاردن	المرجع الرئيس للمقرر
	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية	المصادر الإلكترونية
أي مراجع او مكتبات أو مواقع انترنت لها صلة بالمقرر	أخرى

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

التخطيط الاستراتيجي والادارة الاستراتيجية، د. احمد سيد مصطفى، ٢٠١٢.	المرجع الرئيس للمقرر
أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية	المصادر الإلكترونية
المحاضرات المعدة على شرائح للعرض داخل الفصل باستخدام power point	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعات تدريس سعة ٣٠ طالب وأخرى سعة ٥٠ طالب قاعات تفاعلية	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
جهاز كمبيوتر محمول Data show جهاز عرض بيانات سبورة الكترونية أقلام سبورة	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	الطلاب- قيادات البرنامج	استبيان معد خصيصاً لقياس جودة استراتيجيات التدريس والتقويم من القسم بالإضافة لتقييم خبرة الطالب و المقرر من النظام الاكاديمي.
فاعلية طرق تقييم الطلاب	الطلاب- لجنة القياس والتقويم/ قيادات	الملاحظة والمتابعة الدورية -استطلاع

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
اراء الطلاب من خلال بوابة النظام الأكاديمي.	البرنامج	
مباشر من خلال الملاحظة والمتابعة الدورية- غير مباشر من خلال استطلاع اراء الطلاب و أعضاء هيئة التدريس	الطلاب - أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
تشكيل لجان لدراسة تطوير توصيف المقررات الدراسية - نماذج قياس مباشر (اكسل) نماذج قياس غير مباشر استطلاعات رأى الخريجين و جهات التوظيف	أعضاء هيئة التدريس/ لجنة القياس والتقويم/ قيادات البرنامج/ المراجع النظير	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
الرابعة عشر	رقم الجلسة
٢٠٢٤-١١-٢٦ م	تاريخ الجلسة