



جامعة المجمعة
Majmaah University

نموذج توصيف المقرر دراسي

كلية العلوم والدراسات الإنسانية – رماح (طلاب وطالبات)
إدارة الأعمال
بكالوريوس في إدارة الأعمال **BBA** - مسار إدارة مالية
ادارة التسويق (دار ٢٤١)
د/ منال فرج النهدي
د/ مشرف عبد الله المشرف
١٤٣٧/٠١/٠١ هـ

الكلية:
القسم الأكاديمي:
البرنامج:
المقرر:
منسق المقرر:
منسق البرنامج:
تاريخ اعتماد التوصيف:

أ) التعريف بالمقرر الدراسي ومعلومات عامة عنه:

١- اسم المقرر:	إدارة التسويق	رمز المقرر:	٢٤١ دار
٢- عدد الساعات المعتمدة:	٣ ساعات محاضرة		
٣- البرنامج أو البرامج الذي يقدم ضمنه المقرر الدراسي.	بكالوريوس في إدارة الأعمال BBA		
٤- لغة تدريس المقرر:	العربية		
٥- اسم منسق المقرر الدراسي:	د/ منال فرج النهدي		
٦- السنة أو المستوى الأكاديمي الذي يعطى فيه المقرر الدراسي:	المستوي الخامس		
٧- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت):	لا يوجد		
٨- المتطلبات الآنية لهذا المقرر (إن وجدت):	لا يوجد		
٩- موقع تقديم المقرر إن لم يكن داخل المبنى الرئيس للمؤسسة التعليمية:	(لا يوجد)		
١٠- أسلوب التدريس			
أ- محاضرات تقليدية		√	
ب- مختلط (تقليدي، عن بعد)			
ج- التعلم الإلكتروني			
د- مراسله			
هـ- أخرى			
ملاحظات:			
تقدم المحاضرات أيضا في شكل سلايد PPT			

ب) الأهداف:

يهدف المقرر الي تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية في الادارة بصفة عامة وادارة التسويق بصفة خاصة، وذلك من خلال ما يلي:
١- تعزيز المعرفة الأساسية للطالب بمجال إدارة التسويق والمهام بمكونات التسويق
٢- تنمية الطالب وتزويده بالمهارات والمعارف الأساسية التي تمكنه من مزاولة المهنة في إدارة التسويق
٣- تلبية احتياجات الطالب بصفات تمكنه من الحصول علي فرص العمل بمجال إدارة التسويق بجداره
٤- تشجيع البحث والإنتاج العلمي في جميع مجال إدارة التسويق
٢- صف بإيجاز أية خطط يتم تنفيذها لتطوير وتحسين المقرر الدراسي
- استخدام أساليب ذات أثر ايجابي علي الطلبة وذات فاعلية أكثر كالمناقشة والحوار.
- حث الطلبة علي استخدام تكنولوجيا المعلومات والانترنت والاطلاع المراجع ذات الصلة بموضوع البحث.
- المقررات يتم مراجعتها دوريا من قبل لجنة الخطط والتطوير بالأقسام الأكاديمية والكلية للتأكد من مواكبتها للتطورات في التخصص من حيث :
* استخدام المراجع الحديثة .
* التوافق مع ما تقدمه المؤسسات التعليمية المماثلة في نفس التخصص .
* متابعة المؤتمرات العلمية وورش العمل المتخصصة

ج) توصيف المقرر الدراسي:

١-الموضوعات التي سيتم تناولها:

الأسبوع	الموضوع	عدد الأسابيع	ساعات الاتصال
الأول	التسويق: المفاهيم، التطور والمكونات	١	٣
الثاني	التسويق والبيئة التسويقية	١	٣
الثالث	سلوك المستهلك النهائي	١	٣
الرابع	قرار الشراء والمستهلك النهائي	١	٣
الخامس	قرار الشراء ومشتري المنشآت	١	٣
السادس	التخطيط الاستراتيجي للأنشطة التسويقية	١	٣
السابع	استراتيجيات تحديد السوق المرتقبة	١	٣
الثامن و التاسع	استراتيجية المنتجات	٢	٦
العاشر والحادي عشر	استراتيجية التسعير	٢	٦
الثاني عشر و الثالث عشر	استراتيجية التوزيع	٢	٦
الرابع عشر و الخامس عشر	استراتيجية الترويج	٢	٦

٢-مكونات المقرر الدراسي (إجمالي عدد ساعات التدريس لكل فصل دراسي):

المحاضرة	فصول دراسية	المختبر	عملي/ميداني/ تدريبي	أخرى	الإجمالي
ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)	الأولى (الأسبوع الأول)	-	نظري.	لا يوجد.	
ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)	الثانية (الأسبوع الثاني)		نظري.	لا يوجد.	
ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)	الثالثة (الأسبوع الثالث)	-	نظري.	لا يوجد.	

لا يوجد.	نظري.	-	قرار الشراء والمستهلك النهائي	الرابعة (الأسبوع الرابع)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.	-	قرار الشراء ومشتري المنشآت	الخامسة (الأسبوع الخامس)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.	-	التخطيط الاستراتيجي للأنشطة التسويقية	السادسة (الأسبوع السادس)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
			استراتيجيات تحديد السوق المرتقبة	السابعة (الأسبوع السابع)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.		استراتيجية المنتجات	الثامنة والتاسعة (الأسبوع الثامن والتاسع)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.		استراتيجية التسعير	العاشرة والحادية عشر (الأسبوع العاشر والحادي عشر)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.		استراتيجية التوزيع	الثانية عشر والثالثة عشر (الأسبوع الثاني عشر والثالث عشر)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)
لا يوجد.	نظري.		استراتيجية الترويج	الرابعة عشر والخامسة عشر (الأسبوع الحادي عشر)	ساعات التدريس الفعلية (وهي المعتمدة)

٤ - مخرجات التعلم المستهدفة وفقا لمجالات التعلم بالإطار الوطني للمؤهلات وملائمتها مع طرق التقويم واستراتيجيات التدريس.

طرق التقويم	استراتيجيات التدريس	مجالات الإطار الوطني للمؤهلات (مخرجات التعلم المستهدفة للمقرر)	
المهارات المعرفية			
١,٠			
اختبارات شهرية ونهائية، أسئلة موضوعية وتحريرية وشفهية. المشاركة والتفاعل من خلال الحوار والنقاش.	المحاضرة عن طريق شرح وتحليل عناصر الموضوعات. ربط المنهجية النظرية بأمثلة وحالات تطبيقية في مجال العلوم الإدارية.	١. تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية في الإدارة بصفة عامة وإدارة التسويق بصفة خاصة ٢. دراسة الأساليب الكمية وتطويعها في حل بعض المشكلات الإدارية.	
الواجبات المنزلية.	الحوار والمناقشة (مجموعات نقاش صغيرة).		
	اختبارات شهرية		
المهارات الادراكية			
٢,٠			
	المشاركة والتفاعل من خلال إعطاء أمثلة عملية من الواقع والتركيز على الظواهر الاجتماعية والاقتصادية والإدارية.	٢, ١ • مهارة القدرة على مناقشة و تحليل المعلومات للوصول إلى استنتاجات سليمة منطقية وعلمية.	
	محاولة تقريب الواقع الإداري بالواقع الاجتماعي المألوف لدى الطلاب وذلك لتقريب المفهوم وتوسيع مجال الإدراك عند الطالب.	٢, ٢ القدرة علي التحليل والاستنتاج لحل المشاكل التسويقية	
	استخدام وسائل تقنية المعلومات والاتصال الالكتروني والدخول على المواقع الالكترونية ذات الصلة.	٢, ٣ • مهارة اتاع خطوات البحث العلمي السليم لبعض الأنشطة التسويقية.	
		٢, ٤ • مهارة التعامل مع مختلف الحالات العملية ذات الصلة بالأنشطة التسويقية.	
		٢, ٥ •	
		٢, ٦ • ربط المعلومات النظرية التي تحصل عليها الطالب داخل الفصل بالجانب العملي في محيطه المجتمعي.	
		٢, ٧ • دعم القدرات لدى الطالب في المشاركة والتفاعل من خلال الحوار والنقاش الجاد.	
مهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية			
٣,٠			
التقييم العلمي لإجابات الأسئلة	المناقشات جماعية.	القدرة علي العمل ضمن فريق عمل.	٣,

طرق التقويم	استراتيجيات التدريس	مجالات الإطار الوطني للمؤهلات (مخرجات التعلم المستهدفة للمقرر)	
الشفوية والاختبارات الشهرية والنهائية		تطوير القدرة على إبداء الآراء النقدية والموضوعية وحتى الشخصية.	١
تقييم مناقشة الحالات العملية الادارية.	ورش عمل لعرض مواضيع للمناقشة.	القدرة على التعامل مع المشكلات الإدارية في مجال إدارة التسويق	٣, ٢
التقييم من خلال المتابعة والملاحظة العامة لتقييم الحوار والمناقشة والمشاركة على المستوى الفردي والجماعي		. ترسيخ مبدأ التعلم الذاتي من خلال البحث عن معلومات جديدة وفقا لمبادئ اخلاقية المهنة.	٣, ٣
الأبحاث المصغرة لقياس القدرة على إتباع خطوات البحث العلمي السليم وكيفية استخدام وسائل تقنية المعلومات وشبكة الانترنت			٣, ٤
مهارات التواصل وتقنية المعلومات والمهارات العديدة			٤,٠
تطوير العمل الجماعي من خلال فرق عمل صغيرة.	المحاضرة	استخدام شبكة الإنترنت للاستفادة من المعلومات ذات الصلة بالمادة الدراسية.	٤, ١
العمل ضمن مجموعات صغيرة لإثراء النقاش وتسهيل استيعاب المعلومات المحاسبية.		مهارات الإلقاء وكسر حاجز الخوف من التحدث امام الآخرين.	٤, ٢
تبادل الأدوار بين الأستاذ والطالب لتشجيع المبادرة وكشف المهارات الشخصية للطالب.		استخدام شبكة الإنترنت للاستفادة من الدوريات والمجلات العلمية الرياضية ذات الصلة بالمادة الدراسية مهارة القدرة على استخدام وسائل التقنية الحديثة من خلال البحث في شبكة الانترنت والحاسب الآلي للبحث عن المعلومات التسويقية	٤, ٣
المهارات النفس حركية			٥,٠
		لا يوجد	٥, ١

٥. جدول مهام تقويم الطلاب خلال الفصل الدراسي

النسبة من التقويم النهائي	الأسبوع	مهمة التقويم	
٢٠%	السابع	اختبار فصلي (شهري) أول	١
٢٠%	الثالث عشر	اختبار فصلي (شهري) ثاني	٢
٥%	طيلة الفصل	حضور ومشاركة	٣
١٥%	طيلة الفصل	أنشطة عملية وواجبات	٤

٤٠٪	آخر الفصل	امتحان نهائي	٥
-----	-----------	--------------	---

د. الدعم والإرشاد الأكاديمي للطلاب

سيتم دعم الطالب والطالبة خلال فترات الساعات المكتبية المتاحة للأستاذة/الاستاذة خلال الفصل الدراسي الحالي بإذن الله .

هـ مصادر التعلم

١-الكتب المقررة المطلوبة:

طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الفعال، تنوير للترجمة والنشر والتوزيع، الطبعة ١٥، الجيزة، ٢٠١٠م.

٢-المراجع الرئيسية:

-ثابت إدريس، بحوث التسويق، ٢٠٠٣.

٣-الكتب والمراجع التي يوصى بها:

• فيليب كوتلر ، " كوتلر يتحدث عن التسويق " كيف تنشئ الاسواق وتعززها وتسيطر عليها، ٢٠٠٨م.

٤-المراجع الإلكترونية، مواقع الإنترنت...الخ:

المكتبة الرقمية السعودية www.edarah.org

٥-مواد تعليمية أخرى:

• لا يوجد

و. المرافق اللازمة:

١-المباني:

• قاعة محاضرات تتسع لـ ٣٥ طالب مزودة بـ Smart Board and Data Show مجهزة بالمكيفات الضرورية لتلطيف جو القاعة.

٢-مصادر الحاسب الآلي:

• بروجيكتور وجهاز حاسب آلي محمول لعرض الشرائح علي الطلاب

٣-مصادر أخرى:

• لا يوجد

ز. تقييم المقرر الدراسي وعمليات تطويره

١-استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب بخصوص فعالية التدريس:

• استبيانات للطلاب و الطالبات لمعرفة آرائهم حول المقرر ومدى فاعلية أسلوب التدريس عن طريق الموقع الالكتروني

<p>•</p> <p>٢- استراتيجيات أخرى لتقييم عملية التدريس من قبل المدرس أو القسم:</p> <p>• المراجعة الدورية للمقرر من قبل لجنة الخطط الدراسية والجدول بالقسم وكذلك تدوير المقررات</p>
<p>٣- عمليات تطوير التدريس:</p> <p>• تحديث مصادر التعلم بناء علي توصيات لجنة الخطط والجدول الدراسية بالقسم – تشجيع عمليات التعلم الذاتي – تشجيع القراءات الخارجية – تشجيع الطلاب علي التقديم والإلقاء – تشجيع الطلاب علي المناقشات الجماعية.</p> <p>•</p>
<p>٤- عمليات التحقق من معايير الإنجاز لدى الطالب:</p> <p>• المراجعة والتصحيح الجماعي بالقسم</p>
<p>٥- إجراءات التخطيط للمراجعة الدورية لمدى فعالية المقرر الدراسي والتخطيط لتطويرها:</p> <p>• يتم مراجعة المقرر بشكل دوري من قبل لجنة الخطط والجدول الدراسية بالقسم لضمان مواكبته للتطورات الحديثة في التخصص</p>

رئيس القسم الأكاديمي

الاسم: د مشرف عبد الله المشرف
 التوقيع:
 التاريخ: / / هـ

منسق المقرر

الاسم: د منال فرج النهدي
 التوقيع: منال النهدي
 التاريخ: ١٤٣٧ / ٠١ / ٠١ هـ

تم اعتماد توصيف المقرر

ي جلسة القسم رقم (٥) بتاريخ ١٤٣٧ / ٠١ / ٠١ هـ