

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مبادئ التسويق
رمز المقرر:	MKT 224
البرنامج:	المالية
القسم العلمي:	المالية
الكلية:	العلوم والدراسات الإنسانية بحوطة سدير
المؤسسة:	جامعة المجمعة

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: 5
1. قائمة مصادر التعلم: 5
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: 6
- ز. تقويم جودة المقرر: 6
- ح. اعتماد التوصيف 6

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: 3	
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"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر	
المستوي الرابع	
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)	
MGT121	
5. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)	
لا يوجد	

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	45	%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	
ساعات التعلم الأخرى*		
1	ساعات الاستذكار	3
2	الواجبات	1
3	المكتبة	-
4	إعداد البحوث/ المشاريع	-
5	أخرى (تذكر)	-
	الإجمالي	4

* 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: يوضح المقرر مبادئ ومفاهيم وأنشطة التسويق بمنشآت الأعمال والمنظمات غير الهادفة للربح في كل من -الأسواق المحلية والدولية . وكيف تتأثر هذه الأنشطة بالظروف والعوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والتنافسية والتكنولوجية والقانونية التي تحيط بها، كما يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة وفي تنشيط الاقتصاد الوطني. يشمل المقرر تخطيط البرامج التسويقية وإنجازها والرقابة عليها مع شرح عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج).</p>
<p>2. الهدف الرئيس للمقرر معرفة معنى التسويق ، البيئة التسويقية</p>
التعرف على خطوات عملية الشراء
التعرف على عناصر التسويق
معرفة النواحي التنظيمية للتسويق
يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعارف
	1.1 معرفة مفهوم التسويق ومراحل تطوره .
	1.2 إدراك أهمية التسويق والعوامل المؤثرة عليه
	1.3
	1..
	2 المهارات
	2.1 دور نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي
	2.2 التعرف على المزيج التسويقي وكيفية إدارته.
	2.3
	2...
	3 الكفاءات
	3.1
	3.2
	3.3
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	تعريف التسويق	3
2	أهمية التسويق	3
3	البيئة التسويقية	3
4	التسويق الاستراتيجي	3
5	نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق	3
6	تجزئة السوق	3
7	المستهلك الأخير والمنظمة	3
8	خطوات عملية الشراء	3
9	النواحي التنظيمية للتسويق	3
10	السلع والخدمات	3
11	تخطيط المنتجات	3
12	التسعير	3

3	التوزيع	13
3	الترويج	14
المجموع		

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	معرفة مفهوم التسويق ومراحل تطوره	محاضرات	اختبار
1.2	إدراك أهمية التسويق والعوامل المؤثرة عليه	محاضرات	اختبار
1.3		محاضرات	اختبار
2.0	المهارات		
2.1	دور نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي	محاضرات	اختبار
2.2	التعرف على المزيج التسويقي وكيفية إدارته.	محاضرات	اختبار
2.3			
3.0	الكفاءات		
3.1			
3.2			
3.3			

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	أعمال فصلية	خلال الفصل	20%
2	اختبار فصلي أول	السادس	20%
3	إختبار فصلي ثاني	الأسبوع العشر	20%
4	أختبار نهائي	الأسبوع الخامس عشر	40%
5			
6			
7			
8			

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

توزيع الطلاب على المرشدين وتحديد ساعات الإرشاد الأسبوعية

--

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

إدارة التسويق د. محمود صادق بازرة دار النهضة العربية 1992	المرجع الرئيس للمقرر
--	----------------------

التسويق الفعال - كيف تواجه تحديات القرن 2 طلعت اسعد عبد الحميد, دار النهضة العربية 2012	المراجع المساندة
	المصادر الإلكترونية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تفويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم

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

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

