



T-104
2022

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر: التسويق البيئي
رمز المقرر: 353 تسق-3
البرنامج: برنامج التسويق و التجارة الإلكترونية
القسم العلمي: قسم التسويق و التجارة الإلكترونية
الكلية: كلية العلوم الإدارية
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: 2023
تاريخ آخر مراجعة: 1445-2-18





المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
3	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
4	ج. موضوعات المقرر
4	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	هـ. مصادر التعلم والمرافق
5	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
5	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
5	و. تقويم جودة المقرر
5	ز. اعتماد التوصيف



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي						
1. الساعات المعتمدة:						2 ساعة معتمدة
2. نوع المقرر						
أ.	متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متطلب مسار	√	
ب.	إجباري	اختياري				
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر			الخامس			
4. الوصف العام للمقرر يعتمد هذا المقرر على فلسفة التسويق البيئي التي تعتبر من المفاهيم الحديثة على مستوى منظمات الاعمال وان تطبيق هذه الفلسفة يعمل على تحقيق الاداء التسويقي الناجح والفعال لمنظمات الاعمال. فهي تسعى الى تحقيق رضا الزبون من خلال تقديم منتجات ترضي احتياجاتهم ورغباتهم وكذلك تحقيق الربحية للمنظمة. بالإضافة الى العمل على عدم الاضرار بالبيئية المحيطة وتقليل الهدر بالموارد الطبيعية.						
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا توجد						
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد						
7. الهدف الرئيس للمقرر يهدف المقرر الى اكساب الطالب المعارف و المهارات اللازمة حول التسويق الأخضر و أهميته في منظمات الاعمال الحديثة من خلال تعريفهم بمفهوم التسويق الأخضر و عناصره و ماهية المنتجات الخضراء و الية توزيعها و ترويجها و تسعيرها و علاقة التسويق الأخضر بباقي عناصر الإدارة.						

1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	45 ساعة	100 %
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

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

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
المعرفة والفهم				
1.0				
1.1	يتعرف: على المصطلحات و المفاهيم المتعلقة بمفهوم التسويق الأخضر	1ع	-المحاضرات النظرية -العصف الذهني	-الاختبارات التحريية (الفصلية والنهائية)
1.2	يوضح: آلية توزيع المنتجات الخضراء و ترويجها	2ع	-الواجبات المنزلية الفردية	
1.3	يذكر: عناصر نظام الإدارة البيئية, و مفهوم المواصفة, أنواع المشتريات الصناعية و إرشادات حول تحقيق الشراء الأخضر	3ع		
1.4	يشرح: الاتجاهات الفكرية في تطور التسويق البيئي و نموذج Peattie ونظام البيئة الطبيعية	4ع		
المهارات				
2.0				
2.1	يطبق: حالات دراسية في التسويق الأخضر	1م	-المحاضرات النظرية -العصف الذهني	-الاختبارات التحريية (الفصلية والنهائية)
2.2	يحلل: مكونات و أجزاء سوق المستهلك الأخضر- و دورة حياة المنتج الأخضر	2م	-الواجبات المنزلية الفردية	
2.3	يقترح: عناصر المزيج التسويقي و علاقة المزيج التسويقي التقليدي بالمزيج التسويقي الأخضر	3م		
القيم والاستقلالية والمسؤولية				
3.0				
3.1	يعمل ضمن فريق سواء كان قياديا او عضوا فيه	1ق	- التعلم الذاتي - التكاليفات	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	القدرة على المبادرة و الابتكار لحل المشكلات المتعلقة بالتسويق البيئي سواء كان بشكل فردي او ضمن فريق	2ق	- العمل من خلال فريق	
3.3	يظهر سلوك له علاقة بالقيم الأخلاقية في ممارسة التسويق الأخضر و التعامل مع الآخرين	3ق		

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مدخل في التسويق و التسويق الأخضر	6
2	البيئة الطبيعية و التسويق الأخضر	6
3	المزيج التسويقي الأخضر	3
4	تجزئة السوق الأخضر	6
5	الشراء الأخضر لمنظمات الأعمال	6
6	المنتج الأخضر	6
7	تسعير المنتجات الخضراء	6
8	ترويج المنتجات الخضراء	3
9	توزيع المنتجات الخضراء	3
المجموع		45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي الأول	الأسبوع السادس	15%
2	الإختبار الفصلي الثاني	الأسبوع الثاني عشر	15%
3	الواجبات	طول الفصل الدراسي	20%
4	الاختبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي (يحدد من عمادة القبول والتسجيل)	50%
...			

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	التسويق الأخضر، ا.د. ثامر البكري، أحمد نزار النوري، دار اليازوردي العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن. 2007
المراجع المساندة	لا يوجد
المصادر الإلكترونية	1-رابط المكتبة الرقمية السعودية
أخرى	https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلاب	مباشر
فاعلية طرق تقييم الطلاب	عمادة القبول والتسجيل	غير مباشر
مصادر التعلم	الطلاب وأعضاء هيئة التدريس	غير مباشر
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	أستاذ المقرر	مباشر
تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير	عضو هيئة تدريس نظير	مباشر

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الإلكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

