

# توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة التسويق
رمز المقرر:	٢٦٤ تسق - ٣
البرنامج:	إدارة الأعمال
القسم العلمي:	إدارة الأعمال
الكلية:	العلوم الإدارية
المؤسسة:	جامعة نجران

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٤
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٦
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٦
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٧

## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات معتمدة
٢. 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
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر
الربع
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)
٢٠٣ تسق-٣ مبادئ التسويق
٥. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات التعلم الفعلية للمقرر (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
ساعات الاتصال		
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	
ساعات التعلم الأخرى*		
١	ساعات الاستذكار	٣٠
٢	الواجبات	
٣	المكتبة	
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	
٥	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	١١٠

\* هي مقدار الوقت المستثمر 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:

١. الوصف العام للمقرر: يصف هذا المقرر نشاط إدارة التسويق في منظمات الأعمال المختلفة ، ويوضح الاستراتيجيات والخطط التي تضعها من أجل تسويق المنتجات في الأسواق المحلية والدولية والأنشطة البحثية التي تقوم بها والهادفة الى التعرف على احتياجات ورغبات الزبائن من أجل تقديم المنتجات والخدمات التي تشبع هذه الحاجات والرغبات ، مع استعراض بعض الأمثلة والحالات العملية في هذا المجال.
٢. الهدف الرئيس للمقرر التعريف بالمفاهيم والمصطلحات والنظريات الخاصة بإدارة التسويق وإعطاء الطالب فكرة شاملة عن المقرر بطريقة سهلة وواضحة .
٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>المعارف</b>
	<b>1</b>
١ع	1.1 يعرف : المفاهيم والمصطلحات الأساسية الخاصة بالمقرر.
٢ع	1.2 يذكر :أهداف إدارة التسويق ، وظائف إدارة التسويق ، الانتقادات الموجهة لإدارة التسويق ، مجالات التسويق وحدوده ، أهداف بحوث التسويق ....الخ.
٢ع	1.3 يشرح: مراحل عملية التخطيط ، أساليب عملية التخطيط ، مستويات عملية التخطيط ، فوائد عملية التخطيط ، أنواع الرقابة ، خطوات الرقابة ..... الخ.
	<b>المهارات</b>
١م	2.1 يحلل : الاستراتيجيات التي تضعها إدارة التسويق (كاستراتيجيات المنتجات ، استراتيجيات التسعير ، استراتيجيات الاعلان، استراتيجيات السوق،.... الخ) .
٢م	2.2 يقارن بين: استراتيجية التبين والتميز ، استراتيجية النمو واستراتيجية الحذف ، استراتيجية التوزيع واستراتيجية المبيعات .... الخ.
	<b>الكفاءات</b>
	<b>3</b>
١ك	3.1 يتواصل : مع الآخرين بفاعلية كتابيا وشفهيا في مجال إدارة التسويق.
٢ك	3.2 يستخدم : شبكة المعلومات والتقنية الحديثة في إدارة التسويق.
٣ك	3.3 يعمل بفاعلية : ضمن فريق ومجموعات العمل.

## ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	الوحدة الأولى : مقدمة في إدارة التسويق (مفهومه ، اهدافه ، ووظائفه )	2
٢	الوحدة الثانية : بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية	3
٣	الوحدة الثالثة : استراتيجيات السوق والعملاء.	3
٤	الوحدة الرابعة : استراتيجيات المنتجات	6
٥	الوحدة الخامسة : استراتيجيات دروة حياة المنتج وتطويره	6
٦	الوحدة السادسة : استراتيجيات التسعير	6
٧	الوحدة السابعة : استراتيجيات الترويج	6
٨	الوحدة الثامنة : استراتيجيات التوزيع	3
٩	الوحدة التاسعة: استراتيجية المبيعات	2
١٠	الوحدة الحادية عشرة : التخطيط الاستراتيجي والتسويقي	3
١١	الوحدة الثانية عشرة : استراتيجيات التسويق الدولي	3
١٢	الوحدة الثالثة عشرة : الرقابة الاستراتيجية	2
	المجموع	45

## د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
-------	---------------	---------------------	-------------

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعارف		
1.1	يعرف : المفاهيم والمصطلحات الأساسية الخاصة بالمقرر.		
1.2	يذكر : أهداف إدارة التسويق ، وظائف إدارة التسويق ، الانتقادات الموجهة لإدارة التسويق ، مجالات التسويق وحدوده ، أهداف بحوث التسويق ..... الخ.	- المحاضرة النظرية - القراءات المساندة - النقاش الجماعية - إعداد الأوراق البحثية - الواجبات المنزلية الفردية - العرض والإلقاء	- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقويم الواجبات المنزلية - تقويم أوراق البحث الفردية - تقويم العرض والإلقاء
1.3	يشرح: مراحل عملية التخطيط ، أساليب عملية التخطيط ، مستويات عملية التخطيط ، فوائد عملية التخطيط ، أنواع الرقابة ، خطوات الرقابة ..... الخ.		
2.0	المهارات		
2.1	يحلل : الاستراتيجيات التي تضعها إدارة التسويق (كاستراتيجيات المنتجات ، استراتيجيات التسعير ، استراتيجيات الاعلان، استراتيجيات السوق،..... الخ) .	- المحاضرات النظرية - الواجبات الفردية والجماعية - النقاش والحوار الجماعي - التدريب العملي - أسلوب حل المشكلات	- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقويم الواجبات الفردية - تقويم التدريب العملي - تقويم العرض والإلقاء
2.2	يقارن بين: استراتيجية التبيين والتمييز ، استراتيجية النمو واستراتيجية الحذف ، استراتيجية التوزيع واستراتيجية المبيعات .... الخ.		
3.0	الكفاءات		
3.1	يتواصل مع الاخرين بفاعلية كتابيا وشفهيا في مجال إدارة التسويق.	المحاضرات النظرية والتعليم الالكتروني	الواجبات والتكليفات
3.2	يستخدم شبكة المعلومات والتقنية الحديثة في إدارة التسويق.	المتابعة المباشرة لأداء الطلاب عن طريق نظام البلاك بورد	الواجبات والتكليفات
3.3	يعمل بفاعلية ضمن فريق ومجموعات العمل.	ورش العمل والسمنارات	الواجبات والتكليفات

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	اختبار تحريري ١	الأسبوع السادس	20%
٢	اختبار تحريري ٢	الأسبوع الثاني عشر	20%
٣	واجبات	الأسبوع الرابع والأسبوع الثامن	10%
٤	اختبار تحريري نهائي	يحدد من عمادة القبول والتسجيل	50%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم اختيار أحد أعضاء هيئة التدريس في البرنامج في شطر الطلاب وأحد أعضاء هيئة التدريس في شطر الطالبات ليقوم بوظيفة المرشد الأكاديمي للطلاب والطالبات الذين يدرسون المقرر ويخصص (٦) ساعات أسبوعية لذلك . حيث يقوم المرشد بتنظيم اجتماعات دورية (جماعية وفردية) مع الطلاب والطالبات بهدف تقديم النصائح والإرشادات اللازمة لتحسين مستوى اداءهم في المذاكرة والاختبارات وتشجيعهم على المشاركة في الأنشطة الطلابية من أجل صقل شخصياتهم وتطوير مهاراتهم، ويعمل على تجهيز ملف إرشاد لكل طالب تتضمن كافة الوثائق المتعلقة به (مثل الخطة الدراسية للطلاب، البيانات الشخصية للطلاب، جدول تسجيل الطالب، نتيجة الطالب الفصلية، نسخة من السجل الأكاديمي للطالب، نسخة من أوراق الحذف والإضافة)، ومتابعة الطلاب والطالبات المتغبين باستمرار عن المحاضرات، والطلاب والطالبات المتعثرين ومحاولة حل المشاكل التي تعترضهم من خلال مناقشتهم ومشاركة آرائهم والاستماع الى مقترحاتهم وتجميعها في خطة لتقديمها الى وحدة الإرشاد في الكلية. كما يقوم المرشد برعاية الطلاب المتفوقين والطالبات المتفوقات من خلال الاجتماع معهم وتهنئتهم على تفوقهم وتشجيعهم على الاستمرار في ذلك ويرفع بقائمة بأسمائهم الى منسق / منسقة الإرشاد في البرنامج اللذان

يرفعاها الى وحدة الارشاد في الكلية، وينسقا مع عمادة الكلية من اجل تكريمهم في حفل خاص بالشطرين.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

إدارة التسويق (المفاهيم - الاستراتيجيات - التطبيقات ) ، د/ أحمد جبر ، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ٢٠١٤ ، جمهورية مصر العربية.	المرجع الرئيس للمقرر
1- Kotler . F & Keller. J (2012) : Marketing Management, Fourteen Edition, Prentice Hall 2- Paul Peter . J & Donnelly. H (2009): Marketing Management, Tenth Edition, Mc Graw- Hill International Edition ٣- إدارة التسويق ، د/ محمد صادق بازرعة ، دار النهضة العربية ٢٠٠٢ ، جمهورية مصر العربية. ٤- إدارة التسويق الحديث ( مدخل معاصر ) ، د/ علي فلاح الزعبي ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ٢٠١٦ ، المملكة الاردنية الهاشمية.	المراجع المساندة
١- رابط المكتبة الرقمية السعودية <a href="https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx">https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</a> ٢- رابط مكتبة الملك فهد الوطنية <a href="https://www.kfnl.gov.sa">https://www.kfnl.gov.sa</a>	المصادر الإلكترونية
لا توجد	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية تتسع لـ ٤٠ طالب	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

## ز. تفويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر	عضو هيئة التدريس	نتائج الطلاب

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
غير مباشر	الطلاب	تقييم الطلاب للمقرر الدراسي والاداء التدريسي
غير مباشر	أرباب العمل	رضا ارباب العمل عن مخرجات تعلم البرنامج
مباشر	عضو هيئة تدريس نظير	تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير

**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

مجلس قسم إدارة الاعمال	جهة الاعتماد
رقم ١٤٤٠/٣/٣-١٤٤١هـ	رقم الجلسة
الاربعاء الموافق ١٤٤١/٢/١٧هـ	تاريخ الجلسة