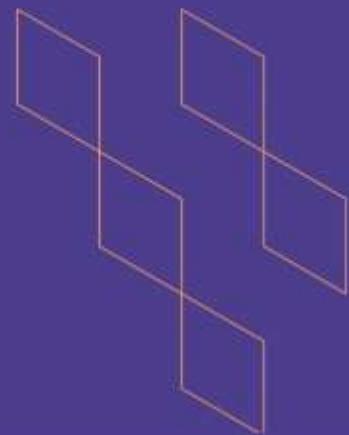




2023

TP-153



## توصيف المقرر الدراسي

### — (بكالوريوس) —

اسم المقرر: مبادئ التسويق

رمز المقرر: MKT1001

البرنامج: بكالوريوس التسويق

القسم العلمي: التسويق

الكلية: كلية إدارة الأعمال

المؤسسة: جامعة الباحة

نسخة التوصيف: 2023

تاريخ آخر مراجعة: 2024



### جدول المحتويات

3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
4	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
5	ج. موضوعات المقرر
5	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	ه. مصادر التعلم والمراقبة:
6	و. تقويم جودة المقرر:
6	ز. اعتماد التوصيف:





أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: (.....)

3 ساعات

2. نوع المقرر

أخرى

متطلب مسار

متطلب تخصص

متطلب كلية

متطلب جامعة

أ

-

اختياري

إجباري

ب

-

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: السنة الأولى / المستوى الثالث

4. الوصف العام للمقرر

يتناول المقرر مفهوم التسويق ومراحل تطور الفكر التسويقي وعناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج) وتحليل البيئة التسويقية، كما يتناول استراتيجيات التعامل مع المستهلك وماهية إدارة العملية التسويقية.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

6- المتطلبات المترادفة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف المقرر إلى تمكين الطالب من الإلمام بمفهوم التسويق الحديث ومبادئه والوقوف على مداخل دراسة التسويق، والتعرف على البيئة التسويقية وعناصر المزيج التسويقي، كما يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بدور وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمات.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي	28	%82
2	التعليم الإلكتروني	-	-
3	التعليم المدمج	-	-
•	التعليم التقليدي	-	-





نوع التعليم	الساعات التدريسية	نسبة	م
• التعليم الإلكتروني			
التعليم عن بعد	6	%18	4

### 3. **الساعات التدرسية** (على مستوى الفصل الدراسي)

النسبة	ساعات التعلم	النشاط	م
%100	33	محاضرات	1
		معلم أو إستوديو	2
		ميداني	3
		دروس إضافية	4
		أخرى	5
%100	33	الإجمالي	

بـ. نو اتح التعلم للمقرر واستراتيجيات تدرسيـا وطرق تقييمـا:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يتعرف الطالب على المصطلحات والمفاهيم الأساسية للتسويق ونظرياته ومبادئه.	ع ١	المحاضرات -الحوار والمناقشة -التعليم التفاعلي	- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية)
2.0	المهارات	٢.١		- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) -تقدير الواجبات - باستخدام نماذج التقييم - الروبوت
2.1	يطبق الطالب إستراتيجيات عناصر المزيج التسويقي وتجزئه السوق.		حل المشكلات -التعليم التعاوني -دراسة الحالة -جلسات عملية -الفصل المقلوب	
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	ممارسة إدارة الوقت.	٢.٢	-العروض -الواجبات -التعلم القائم على الفريق -التعلم القائم على الحالة -مناقشة على أساس حالة	-تقدير ( باستخدام نماذج التقييم -الروبوت)



### ج. موضوعات المقرر

الساعات التدريسية المتوقعة	قائمة الموضوعات	م
6	مدخل مبادئ التسويق الحديثة	1
9	البيئة التسويقية	2
3	إستراتيجية المنتج	3
3	إستراتيجية التسويق	4
3	إستراتيجية التوزيع	5
6	إستراتيجية الترويج	6
3	تجزئة السوق	7
33	المجموع	

### د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
%10	5-3	واجبات منزلية	1
%30	8-7	اختبار نصفي	2
%10	11-3	عروض تقديمية	3
%50	13-12	اختبار نهائي	...

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

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

#### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

مبادئ التسويق الحديث، الدكتور محمود عبد المحسن اشيد العفيف، دارالبديل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، نسخة 2024م	المراجع الرئيس للمقرر
مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، زكريا أحمد عزام ، دارالمسيرة للطباعة والنشر 2022 م	المراجع المساعدة
دوريات علمية في مجال التسويق	المصادر الإلكترونية
ميكرسوفت أوفيس كأدوات مساعدة لعرض المادة العلمية	أخرى

#### 2. المراافق والتجهيزات المطلوبة:





متطلبات المقرر	العناصر
قاعات دراسية تتسع لحوالي 45 طالب	<b>المرافق النوعية</b> (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
أجهزة عرض وسبورة ذكية وشبكة إنترنت وبرمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد	<b>التجهيزات التقنية</b> (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	<b>تجهيزات أخرى</b> (تبعاً لطبيعة التخصص)

#### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
زيارات صيفية – مقابلات واستطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الخريجين – المراجع المستقل	<b>فاعلية التدريس</b>
استطلاعات الرأي	المراجع النظير- قيادات البرنامج	<b>فاعلية طرق تقييم الطلاب</b>
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الطلاب	<b>مصادر التعلم</b>
نماذج المراجعة ومنصة الجودة	لجنة الجودة بالبرنامج	<b>مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر</b>
استطلاعات الرأي	الطلاب	<b>تقييم رضا الطلاب عن المقرر</b>

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى ( يتم تحديدها).

طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

#### ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد	قسم التسويق
رقم الجلسة	2
تاريخ الجلسة	2023-11-2

