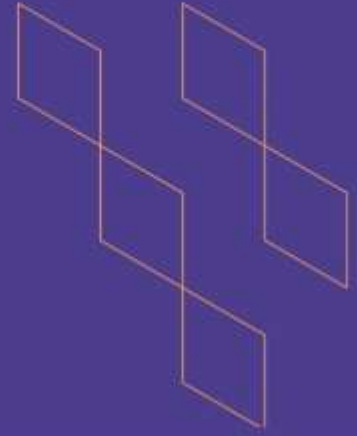




توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)



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

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



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (.....)

3 ساعات

2. نوع المقرر

أ -	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب -	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

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 المتزامنة 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	-	-

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	• التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد	6	18%

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

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

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رموز نتائج التعلم المرتبطة بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يتعرف الطالب على المصطلحات والمفاهيم الأساسية للتسويق ونظرياته ومبادئه.	ع 1	- المحاضرات - الحوار والمناقشة - التعليم التفاعلي	- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية)
2.0	المهارات			
2.1	يطبق الطالب إستراتيجيات عناصر المزيج التسويقي وتجزئة السوق.	م 1	- حل المشكلات - التعليم التعاوني - دراسة الحالة - جلسات عملية - الفصل المقلوب	- الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقييم الواجبات (باستخدام نماذج التقييم - الروبرك)
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	ممارسة إدارة الوقت.	ق 2	- العروض - الواجبات - التعلم القائم على الفريق - التعلم القائم على الحالة - مناقشة على أساس حالة	- تقييم (باستخدام نماذج التقييم - الروبرك)

ج. موضوعات المقرر

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

د. أنشطة تقييم الطلبة

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

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

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 المساندة
دوريات علمية في مجال التسويق	المصادر الإلكترونية
ميكروسوفت أوفيس كأدوات مساعدة لعرض المادة العلمية	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

و. تقويم جودة المقرر:

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

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

ز. اعتماد التوصيف:

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