



توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)

اسم المقرر: الاتصالات التسويقية المتكاملة
رمز المقرر: 172 تسق-3
البرنامج: التسويق التطبيقي
القسم العلمي: العلوم الادارية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: TP-153-2024
تاريخ آخر مراجعة: 1445 / 1 / 12 هـ



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 6
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: 6
- و. تقويم جودة المقرر: 6
- ز. اعتماد التوصيف: 7



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (3....ساعات.)

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 الثانية/ المستوى الثالث..)

4. الوصف العام للمقرر

يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم الاتصال التسويقي وعناصره والعمليات ذات الصلة به بحيث يمتلك الطالب من خلالها مهارات تمكنه من التخطيط لحملات الاتصال التسويقي وتنفيذها وإدارتها وتقويمها. بما في ذلك حملات تنشيط المبيعات والاعلان والبيع الشخصي والمعارض والبيع والتسويق المباشر والعلاقات العامة والممارسات الأخلاقية في الاتصالات التسويقية المتكاملة بجانب تدريب تطبيقي في حملات تنشيط المبيعات والبيع الشخصي والاعلان

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

مقدمة في التسويق 161 تسق-3

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- فهم كيفية دمج العناصر الرئيسية ضمن مزيج الاتصالات التسويقية (مثل الإعلان والترويج والتسويق المباشر)
 - إظهار فهم واضح لمصطلحات ومفاهيم وممارسات الاتصالات التسويقية المتكاملة (IMC)
 - فهم كيفية تناسب عملية الاتصالات مع سلوك المستهلك مع التركيز على عملية صنع القرار الشرائي للمستهلك.
 - اكتساب الخبرة العملية في إنشاء حملة إعلانية، وبيان صحفي، وكيفية ترويج المبيعات، وعناصر أخرى من المزيج الترويجي.
- تطوير خطة ترويجية فريدة لشركة حقيقية.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي		
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج	30	67%
	<ul style="list-style-type: none"> ● التعليم التقليدي ● التعليم الإلكتروني 		
4	التعليم عن بعد		
5	تطبيقي	15	33%
	المجموع	45	100%

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30 = 15×2	67%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى (تطبيقي)	15 = 15×1	33%
	الإجمالي	45	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	يعرف المفاهيم والمبادئ العامة للاتصالات التسويقية المتكاملة	ع3-1	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سماعات	الاختبارات والواجبات
1.2		1	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سماعات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يقارن الطالب بين أدوات الاتصالات التسويقية وظروف استخدام كل منها	M-1م	<ul style="list-style-type: none"> أسلوب المناقشة والحوار/ أسلوب حل المشكلات/ أسلوب البيان العلمي/ أسلوب ورش العمل/ الأنشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ أسلوب دراسة الحالة 	<ul style="list-style-type: none"> مقياس سلالمة التقدير كتابة التقارير التقييم بالمشاريع العلمية التقييم القائم على المناقشات الاختبارات العملية الواجبات التطبيقية البحوث
2.2	يقيم الطالب مدي توافر الأسس العلمية لحملة الترويجية لشركة أو مؤسسة قائمة بالفعل	M-2م		
...				التقييم بالمشاريع العلمية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتصرف بمسؤولية تجاه المواقف	ق1-P	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
3.2	يشارك الطالب مع زملائه في التخطيط لحملة ترويجية وإعلانية	ق2-P	التعليم التعاوني	بطاقة الملاحظة
...				

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	اساسيات التسويق والاتصالات التسويقية	3
2	نموذج الاتصالات التسويقية المتكاملة	3
3	سلوك المستهلك ودوره في اعداد الاتصالات التسويقية المتكاملة	4
4	الإعلان الفعال كيف تصل الي عقول ومشاعر العملاء	3
5	البيع الشخصي	3
6	تنشيط المبيعات	4
7	التسويق المباشر	4
8	العلاقات العامة	3
9	الاخلاقيات والاتصالات التسويقية	3
	المجموع	30
10	تدريب عملي للتعرف على مدي تعرف الطالب علي اساسيات الاتصالات التسويقية	1
11	حلقة نقاش حول كيف تعد الرسالة الاعلانية الفاعلة	2
12	دراسة حالة عن دور سلوك المستهلك في الاتصالات التسويقية	1
13	عروض تقديمية عن اعداد الحملة الترويجية	1
14	ورشة عمل لمناقشة التسويق عبر الانترنت	2
15	دراسة حالة عن العلاقات العامة والنشر	2
16	حلقة نقاشة مع أحد رجال البيع الناجحين بالمنطقة	1
17	تدريب تطبيقي عن تنشيط المبيعات	1
18	عروض تقديمية عن مواصفات وواجبات رجل البيع	2
19	حالات دراسية عن التسويق المباشر	2
	المجموع	15
	المجموع	45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	تقييم تطبيقي	الثاني	10%
2	تقييم تطبيقي	الرابع	10%
3	الاختبار الفصلي	الثامن	20%
4	تقييم تطبيقي	التاسع	10%
5	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	50%
	المجموع		100%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

طلعت أسعد عبد الحميد، الاتصالات التسويقية المتكاملة: طريقك المباشر إلى قلب وفكر العميل الطبعة الخامسة 2022م	المرجع الرئيس للمقرر
الاتصالات التسويقية المتكاملة، هشام احمد خريشات وعلي فلاح معلم-دارة الكتاب الجامعي، 2018م	المراجع المساندة
المراجع الإضافية) الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة ال CD أو الفيديو أو غيرها)	المصادر الإلكترونية
مواقع تعليمية أخرى مثل موقع اليوتيوب	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية مجهزة بجهاز عرض (صورة وصوت) مع سبورة ذكية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	معمل لأتمتة الأعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلبة	الاستبانات

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية طرق تقييم الطلاب	اعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظير	الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظير/ تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل
مصادر التعلم	اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب	ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبانات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	لجنة التخطيط والمناهج/ الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس	راي الخبراء/ الاستبانات/ ورش العمل
أخرى	الطلاب واعضاء هيئة التدريس	الاستبانات/ بطاقة الملاحظة

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

ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد	مجلس قسم العلوم الإدارية
رقم الجلسة	00007 - 0099 - 14430903
تاريخ الجلسة	12:30 04 / 04 / 2022 م

