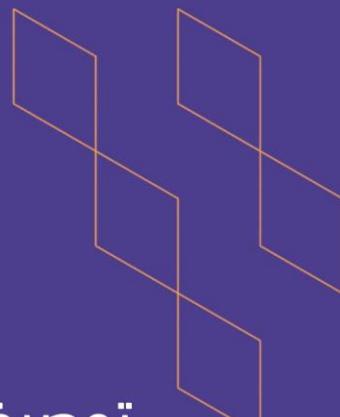


2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب  
Education & Training Evaluation Commission



# توصيف المقرر الدراسي

## — (بكالوريوس) —

اسم المقرر: إدارة التسويق

رمز المقرر: 274تسق-2

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: الطبية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: اكتب هنا 2022-204-T-104

تاريخ آخر مراجعة: اكتب هنا 1445 / 12 / 1445 هـ



**جدول المحتويات**

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





أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (.....2.....) ساعة

2. نوع المقرر

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

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (..... السنة الثانية/ المستوى الرابع ..)

4. الوصف العام للمقرر

يشرح هذا المقرر مفهوم السعر وأهدافه مع اجراء تدريب تطبيقي لتسعير منتج ما في السوق واضعين في الاعتبار أسعار المنافسين لهذا المنتج المعين، اهداف التسعير مع تطبيق عملي عن الفائدة التي تتعكس على المستهلك جراء شرائه المنتج، استراتيجيات تسعير المنتجات مع تطبيق عملي عن طبيعة الجمهور المستهدف، خطوات تسعير المنتجات مع تطبيق عملي تكلفة الإنتاج والعوامل التي ساهمت في إنتاج منتجاتك، طرق التسعير تدريب تطبيقي لمتجر لزيارة متجر لمعرفة كيفية تسعير سلعة ما، تسعير الخدمات تقديم تدريب بتقديم عرض تقديمي عن الاشتراك بخدمة معينة عبر دفع مبلغ من المال للحصول على الخدمة لفترة زمنية محددة، تسعير السلع الصناعية واجب تطبيقي على تصميم متجر إلكتروني احترافي

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر(إن وجدت)

مقدمة في التسويق 161 ترقى-3

6- المتطلبات المترادفة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر إلى جعل الطالب ملماً من الناحتين الأكاديمية والتطبيقية بوظيفة التسعير كوظيفة من وظائف التسويق بحيث يكون قادرًا على معرفة الأسس العلمية المتعلقة بعملية التسعير مع قدرة في نفس الوقت على تطبيق هذه الأسس على مواقف عملية تتعلق بتسعير سلع وخدمات

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

نوع التعليم	نوع المقرر	النوعية	النوعية
تعليم التقليدي	أ	التعليم التقليدي	أ





نوع التعليم	المجموع	الساعات الدراسية	النسبة
التعليم الإلكتروني	2		
التعليم المدمج			100%
• التعليم التقليدي	3	30	
• التعليم الإلكتروني			
التعليم عن بعد	4		
تطبيقي	5		
المجموع		30	100%

### 3. الساعات الدراسية (على مستوى الفصل الدراسي)

النسبة	ساعات التعلم	النشاط	م
100%	30	محاضرات	1
		معلم أو إستوديو	2
		ميداني	3
		دروس إضافية	4
		آخر (تطبيقي)	5
100%	30	الإجمالي	

## ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسيها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمزناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
المعرفة والفهم				1.0
1.1	يعرف الطالب المفاهيم الأساسية للتسعير ويوضح عوامل وطرق التسعير واستراتيجياته	ع M1	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ العروض ووراق العمل	الاختبارات والواجبات والعروض ووراق العمل
1.2	يشرح للطالب العوامل المؤثرة على التسعير وطرق تسعير الخدمات والسلع	ع M2	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ العروض ووراق العمل	الاختبارات والواجبات والعروض ووراق العمل
...				
2.0	المهارات			
2.1	يستخدم الأدوات المختلفة في جمع وتبادل المعلومات لطرق التسعير	م M2	اسلوب المناقشة وال الحوار / اسلوب حل المشكلات / اسلوب البيان العلمي /	مقياس سلام التقدير كتابة التقارير ووراق العمل





الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
			اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	التقييم بالمشاريع العلمية التقييم القائم على المناقشات الاختبارات العملية الواجبات التطبيقية كتابة التقارير التقييم بالمشاريع العلمية
2.2	يستخدم الانترنت للدخول لتطبيقات البيع الالكتروني والمقارنة بين الاسعار	-M2م		
...				
القيم والاستقلالية والمسؤولية				3.0
3.1	يتعامل بنزاهة وصدق وامانة وشفافية في التعاملات التسويقية.	ق1-P1م	الاشطة الفردية	بطاقات الملاحظة والتطبيقات العملية
3.2				
...				

#### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية الموقعة
1	مفهوم التسويق وخصائصه و أهميته	2
2	اهداف التسويق	2
3	العوامل المؤثرة في التسويق	3
4	استراتيجيات التسويق	3
5	طرق التسويق	3
6	تسويق السلع الصناعية	3
7	تسويق الخدمات	3
8	التسويق الدولي	3
9	التسويق للتحويل بين فروع الشركة الدولية	3
10	مشكلات وتحديات التسويق في الأسواق الدولية	2
11	التسويق على الانترنت	3
المجموع		30





#### د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
%20	الرابع	الواجبات والتكاليفات	1
%20	الثامن	الاختبار الفصلي	2
%50	نهاية الفصل	الاختبار النهائي	5
%100		المجموع	

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

#### هـ. مصادر التعليم والمراقبة:

##### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

الرجوع الرئيس للمقرر	المراجع المساعدة	المصادر الإلكترونية	أخرى
التسعير بين النظرية والتطبيق، خالد عبد المنعم البستجي- دار وائل للنشر، عمان 2016م	?		
		المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوافرة على الانترنت في الموقع المختلفة أو أشرطة أو CD أو الفيديو أو غيرها)	
		موقع تعليمية أخرى مثل موقع اليوتيوب	

##### 2. المراقبة والتجهيزات المطلوبة:

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

#### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
الاستبيانات	الطلبة	فاعلية التدريس
الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظير/ تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل	أعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظير	فاعلية طرق تقييم الطالب
ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات/ النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبيانات	أعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب	مصادر التعلم
رأي الخبراء/ الاستبيانات/ ورش العمل	لجنة التخطيط والمناهج/الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعليم للمقرر





طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
الاستبانات/ بطاقة الملاحظة	الطلاب واعضاء هيئة التدريس	أخرى

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

طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

#### ز. اعتماد التوصيف:

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

