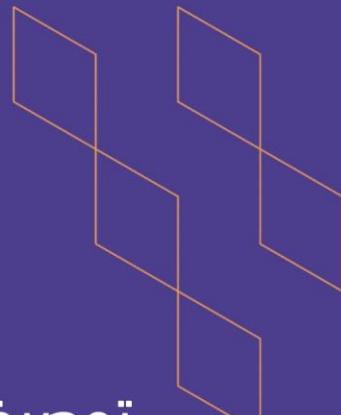


2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب  
Education & Training Evaluation Commission



# توصيف المقرر الدراسي

## — (بكالوريوس) —

اسم المقرر: حالات عملية في التسويق

رمز المقرر: 265 ترقق-2

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: TP-153-2024

تاريخ آخر مراجعة: 1445/01/09 هـ



جدول المحتويات

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





## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

#### 1. الساعات المعتمدة: (3 ساعات)

الساعات المعتمدة: 3 ساعات

#### 2. نوع المقرر

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

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

#### 4. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر حالات عملية في التسويق مرت على شركات فعلية لتنمية معارف ومهارات الطالب/ة بكيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية في مجال التسويق (الحقيقة أو الافتراضية) وكيفية تحليل المواقف وتفسير الظواهر وتحليل المشاكل والتفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة للتغلب على المشكلات أو لأجل تحقيق أهداف محددة. ويركز المقرر على الحالات العملية في المجالات التسويقية المختلفة، بجانب تتبع حركة زوارات العملاء للويب وقياسها وبيع المنتجات والخدمات وتوسيع النشاط التجاري ونجاحه محلياً و عالمياً.

#### 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 تعريف الطلب/ة بكيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية في مجال التسويق، وكيفية تحليل المواقف وتفسير الظواهر وتشخيص المشكلات التسويقية، والتفكير الابتكاري، وذلك لتطوير الحلول البديلة المناسبة للتغلب على المشكلات التسويقية، أو لأجل تحقيق أهداف تسويقية معينة، ويركز المقرر على الحالات العملية في المجالات التسويقية المختلفة لأجل تحقيق الأهداف.

#### 2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

نوع التعليم	م
تعليم التقليدي	1
التعليم الإلكتروني	2
التعليم المدمج	
• التعليم التقليدي	3
• التعليم الإلكتروني	
تطبيقي	
المجموع	





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

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

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

طرق التقييم	استراتيجيات التدريس	رمزنات التعلم المرتبطة بالبرنامج	نوافذ التعلم	الرمز
المعرفة والفهم				1.0
الاختبارات والواجبات	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ س巉ارات	P-1ع	يشرح الطالب اساليب دراسة الحالات العملية في التسويق	1.1
الاختبارات والواجبات	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ س巉ارات	P-2ع	يميز بين الأنواع المختلفة للحالات الدراسية وخصائصها	1.2
المهارات				2.0
■ مقياس سالم التقدير ■ كتابة التقارير ■ التقييم بالمشاريع ■ التقييم القائم على المناقشات ■ الاختبارات العملية ■ الواجبات التطبيقية ■ البحث	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوك حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة حالة	P-1م	يدرس الحالات العملية في التسويق ويطبق نتائجها في حالات مشابهة	2.1
القيم والاستقلالية والمسؤولية				3.0
■ الانشطة الفردية والجماعية ■ بطاقة الملاحظة		P-1ق	يتحرى الدقة في جمع وتسجيل وتحليل وتبادل المعلومات التسويقية	3.1





### ج. موضوعات المقرر

الساعات التدريسية المتوقعة	قائمة الموضوعات	م
2	وظائف التسويق	1
2	البيئة التسويقية	2
2	عناصر المزيج التسويقي	3
2	قنوات التوزيع	4
2	المزيج الترويجي	5
2	طرق دراسة الحالات العملية	6
2	أسلوب تحليل الحالات العملية كمنهج علمي	7
2	الأنواع المختلفة للحالات الدراسية وخصائصها	8
2	حالة شركة ماكدونالدز	9
2	حالة شركة الجوارب الرياضية	10
1	حالة شركة الموهوب	11
1	حالة شركة المتحدة	12
1	حالة الشركة الخليجية المحدودة	13
1	حالة شركة Nike Air Vapormax	14
1	حالة شركة GOODFOODS	15
1	حالة شركة Subaru	16
1	حالة شركة Youfoodz	17
1	حالة شركة Pottery Barn	18
30	المجموع	

### د. أنشطة تقييم الطلبة

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

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





## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

دراسة حالات تسويقية وإدارية (مدخل منهجي تطبيقي)، أ.د. زكريا احمد عزام و أ.د. علي فلاح الزعبي، دار الميسرة للنشر والتوزيع 2011م	المراجع الرئيس للمقرر
▪ التسويق المعاصر (مبادئ و توجيهات حديثة)، سناء داؤود، مكتبة الرشد ناشرون 2019م.	المراجع المساعدة
▪ التسويق 4.0، فيليب كوتار ، جبل عمان ناشرون ، 2021م	المصادر الإلكترونية
▪ المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوافرة على الإنترنط في الواقع المختلفة أو أشرطة الـCD أو الفيديو وغيرها)	أخرى
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ رابط المكتبة السعودية الرقمية           <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx">https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</a></li> <li><a href="https://www.kfnl.gov.sa/">https://www.kfnl.gov.sa/</a></li> </ul> </li> </ul>	موقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
الاستبانات	الطلبة	فاعلية التدريس
الملاحظة المباشرة/مراجعة النظير/تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل	اعضاء هيئة التدريس/لجنة الجودة/ المراجع النظير	فاعلية طرق تقييم الطالب
ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/القييمات والواجبات/الاستبانات	اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب	مصادر التعلم
رأي الخبراء/الاستبانات/ورش العمل	لجنة التخطيط والمناهج/الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعليم للمقرر
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 الادارية
رقم الجلسة	00007 - 0099 - 14430903
تاريخ الجلسة	12:30 04 / 04 / 2022

