

2024
TP-153



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)



اسم المقرر: حالات عملية في التسويق
رمز المقرر: 265 تسق-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

- 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: 6
- و. تقويم جودة المقرر: 6
- ز. اعتماد التوصيف: 6



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (3 ساعات)

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 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 (الحقيقية 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 زيارات العملاء للويب وقياسها وبيع المنتجات والخدمات وتوسيع النشاط التجاري ونجاحه محلياً وعالمياً.

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

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب/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)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي		
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
	تطبيقي	30	100%
	المجموع	30	100%

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

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

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يشرح الطالب اساليب دراسة الحالات العملية في التسويق	ع1-P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يميز بين الأنواع المختلفة للحالات الدراسية وخصائصها	ع2-P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يدرس الحالات العملية في التسويق ويطبق نتائجها في حالات مشابهة	م1-P	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب 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
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتحرى الدقة في جمع وتسجيل وتحليل وتبادل المعلومات التسويقية	ق1-P	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة

ج. موضوعات المقرر

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

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	تقييم تطبيقي	الثاني	5%
2	تقييم تطبيقي	الرابع	5%
3	الاختبار الفصلي	الثامن	30%
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:

المرجع الرئيس للمقرر	دراسة حالات تسويقية وإدارية (مدخل منهجي تطبيقي)، أ.د. زكريا احمد عزام و أ.د. علي فلاح الزعبي، دار الميسرة للنشر والتوزيع 2011م
المراجع المساندة	■ التسويق المعاصر (مبادئ وتوجيهات حديثة)، سناء داؤود، مكتبة الرشد ناشرون 2019م. التسويق 4.0، فيليب كوتلر، جبل عمان ناشرون، 2021م
المصادر الإلكترونية	■ المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة ال CD أو الفيديو أو غيرها) ■ رابط المكتبة السعودية الرقمية https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx رابط مكتبة الملك فهد الوطنية https://www.kfnl.gov.sa/
أخرى	مواقع تعليمية أخرى مثل موقع اليوتيوب

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 الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	الطلبة	الاستبانات
فاعلية طرق تقييم الطلاب	اعضاء هيئة التدريس / لجنة الجودة / المراجع النظير	الملاحظة المباشرة / مراجعة النظير / تصحيح عينة بواسطة عضو اخر 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 التقويم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:



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