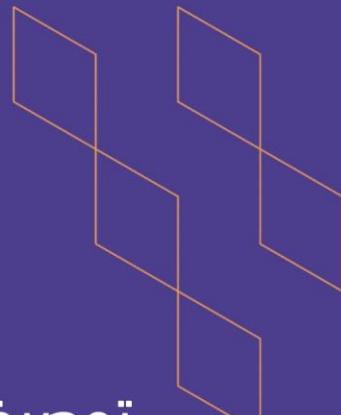


2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب  
Education & Training Evaluation Commission



## توصيف المقرر الدراسي

— (بكالوريوس) —

اسم المقرر: التسويق الدولي

رمز المقرر: 279 ترقق-3

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: 2

تاريخ آخر مراجعة: 1446/03/29 هـ



### جدول المحتويات

3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
4	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسه وطرق تقييمها:
5	ج. موضوعات المقرر
5	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	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"/>	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/>

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

#### 4. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر مفهوم التسويق الدولي وأهميته والنظريات المفسرة للتسويق الدولي وتقييم بيئة الأسواق الدولية. كما يدرس بحوث التسويق الدولي واستراتيجيات تقييم و اختيار الأسواق الدولية وعناصر المزيج التسويقي الدولي وإجراءات التبادل في التسويق الدولي.

#### 5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر(إن وجدت):

مقدمة في التسويق 161 ترق - 3

#### 6- المتطلبات المترابطة مع هذا المقرر(إن وجدت)

لا يوجد

#### 7. الهدف الرئيس للمقرر

- تعريف الطالب بمفاهيم ونظريات التسويق الدولي وتطوره واستراتيجيات الدخول للأسواق الدولية وتهيئة الطلاب بشكل عام للعمل في مجال التسويق الدولي.  
- تعريف الطالب باستراتيجيات التسويق المتعلقة بالتوسيع في الأسواق الدولية وتحليل الأسواق الدولية و اختيار الأسواق الدولية وسياسات المنتجات الدولية وتسويتها وترويجها وتوزيعها.

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

النسبة	عدد الساعات التدريسية	نمط التعليم	م
%100	45	تعليم التقليدي	1
		التعليم الإلكتروني	2
%100	45	التعليم المدمج	
-	-	• التعليم التقليدي	3
-	-	• التعليم الإلكتروني	
		تطبيقي	
%100	45	المجموع	





3. الساعات التدريبية (على مستوى الفصل الدراسي)

النسبة	ساعات التعلم	النشاط	م
%100	$45 = 15 \times 3$	محاضرات	1
		معلم أو إستوديو	2
		ميداني	3
		دروس إضافية	4
-	-	تطبيقي	5
%100	45	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/ سمنارات	P-1ع	يعرف الطالب مفاهيم ونظريات التسويق الدولي الأساسية	1.1
الاختبارات والواجبات	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	P-3ع	يسرح الطالب الاستراتيجيات والسياسات التي تتبعها الشركات في تقييم الأسواق الدولية والدخول إلى الأسواق الدولية في مجالات المنتجات. التسعيـر – الترويـج-التوزـيع	1.2
			المهارات	2.0
▪ مقياس سلام التقدير ▪ كتابة التقارير ▪ التقييم بالمشاريع العلمية ▪ التقييم القائم على المناقشات ▪ الاختبارات العملية ▪ الواجبات التطبيقية ▪ البحث	اسلوب المناقشة وال الحوار / اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي / اسلوب ورش العمل/الأنشطة الجماعية/ التعليم التعاوني / اسلوب دراسة الحالة	M-1م	يشارك الطالب في عمل المزيج التسويقي مراعياً الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة فيه	2.1
			القيم والاستقلالية والمسؤولية	3.0
▪ بطاقة الملاحظة	الأنشطة القردية والجماعية التعليم التعاوني	P-1ق P-2ق	يتعامل باحترافية مع البائعين في الأسواق الدولية. يتواصل بفعالية مع العملاء في الأسواق الدولية	3.1 3.2





### ج. موضوعات المقرر

الساعات التدريسية المتوقعة	قائمة الموضوعات	م
3	مفهوم التسويق الدولي	1
3	النظريات المفسرة للتسويق الدولي	2
3	تقييم بيئة التسويق الدولي	3
3	بحوث التسويق الدولي	4
6	استراتيجيات تقييم و اختيار الأسواق الدولية	5
6	عناصر مزيج التسويق الدولي – المنتجات الدولية	6
6	عناصر مزيج التسويق الدولي – التسعير الدولي	7
6	عناصر مزيج التسويق الدولي – الترويج الدولي	8
6	عناصر مزيج التسويق الدولي – التوزيع الدولي	9
3	إجراءات التبادل في التسويق الدولي	10
45	المجموع	
45	المجموع الكلي	

### د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
%20	الثامن	الاختبار الفصلي الأول	1
%20	12	الاختبار الفصلي الثاني	2
%10	خلال الفصل	الواجبات	3
%50	نهاية الفصل	الاختبار النهائي	4
%100		المجموع	

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

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

#### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

التسويق الدولي، عبد الرحمن عبد الله الصغير، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان-الأردن 2019	المراجع الرئيس للملخص
التسويق الدولي، أ.د. بديع جميل قدو، دار الميسرة للنشر والتوزيع-عمان، الاردن 2020	المراجع المساعدة
<a href="http://www.uobabylon.edu.iq/eprints/pubdoc-11-25988-5012.docx">www.uobabylon.edu.iq/eprints/pubdoc-11-25988-5012.docx</a>	المصادر الإلكترونية





- رابط المكتبة السعودية الرقمية <https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx>
- رابط مكتبة الملك فهد الوطنية <https://www.kfnl.gov.sa>

موقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب

آخرى

## 2. المراقب والتجهيزات المطلوبة:

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

## و. تقويم جودة المقرر:

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

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

