

2024
TP-153



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)

اسم المقرر: قضايا تسويقية معاصرة

رمز المقرر: 270 تسق-3

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: 5
- 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 الرابع)

4. الوصف العام للمقرر

- يشتمل المقرر على المفاهيم الأساسية في موضوعات وقضايا التسويق المعاصرة في النواحي الأكاديمية والمهنية الحديثة.
- يحتوي كذلك على مربع التسويق الذهبي والصورة الذهنية والرضا، وأهمية العميل الداخلي في موضوع التسويق الداخلي، والتسويق الوردي وأهمية وسائل التواصل الاجتماعي في جميع أنواع التسويق المعاصرة، التسويق العكسي وكذلك جوانب المراجعة التسويقية أساليبها وأهميتها في المواقف والتطوير.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت):

لا يوجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف المقرر الى زيادة وتنمية الرصيد المعرفي للطالب بأحدث ما وصل اليه الفكر التسويقي بالنسبة للموضوعات التسويقية المعاصرة مبادئ ومفاهيم وأسس فلسفية تطبيقية.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

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

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)



م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	تطبيقي		
	الإجمالي	45	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	يعرف الموضوعات المعاصرة في التسويق	ع-1 P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يعرف مفهوم المراجعة التسويقية والعملاء	ع-2 P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.3	يصف المربع الذهبي للتسويق	ع-3 P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يفسر ويحدد المشكلات التسويقية المعاصرة	م-1 P	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	■ مقياس سلالم التقدير ■ كتابة التقارير ■ التقييم بالمشاريع العلمية ■ التقييم القائم على المناقشات ■ الاختبارات العملية ■ الواجبات التطبيقية ■ البحوث
2.2	يحلل أساليب وآليات التجارة النقال وكيفية تفعيلها تسويقياً	م-2 P		
2.3	يحدد أدوات المراجعة التسويقية الملائمة لكل حالة	م-3 P		
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتحرى الدقة والسرعة في التصرف بمسؤولية تجاه مواقف العمل	ق-1 P	الانشطة الفردية والجماعية	■ بطاقة الملاحظة

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	الإطار والتطور والمفاهيم الأساسية لقضايا التسويق المعاصرة	3
2	أهمية وسائل التواصل الاجتماعي في الأنشطة التسويقية الحديثة	6
3	مربع التسويق الذهبي IPSL	6
4	التسويق الوردي	3
5	التسويق الداخلي	6
6	التسويق العكسي	6
7	المراجعة التسويقية	6
8	الذكاء الاصطناعي في التسويق	3
9	مفاهيم التجارة النقلة وآلياتها وأساليب تفعيلها تسويقياً	6
المجموع الكلي		45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات وتطبيقات عملية	الثاني	10%
2	واجبات وتطبيقات عملية	الرابع	10%
3	الاختبار الفصلي	الثامن	30%
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	1- الكتاب / الكتب المقررة المطلوبة: - أسامة احمد عبد القادر، موضوعات معاصرة في التسويق، (الرياض: مكتبة جرير ، 2014)
المراجع المساندة	- قضايا تسويقية معاصرة- د.بشير العلاق، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع 1440هـ
المصادر الإلكترونية	■ 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 سيورة ذكية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة 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 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 التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:



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