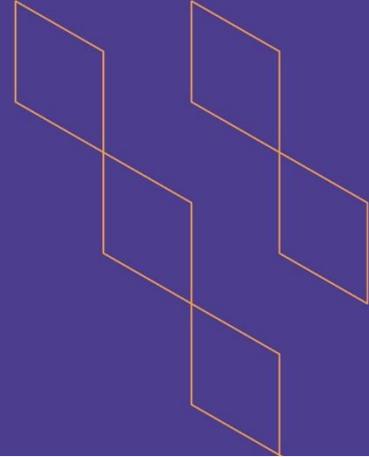




T-104
2022

توصيف المقرر الدراسي



اسم المقرر: التسويق الدولي
رمز المقرر: 451 تسق-3
البرنامج: التسويق والتجارة الإلكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الإلكترونية
الكلية: كلية العلوم الإدارية
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: 2023
تاريخ آخر مراجعة: 18-2-1445هـ





المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
3	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
4	ج. موضوعات المقرر
4	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	هـ. مصادر التعلم والمرافق
5	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
5	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
5	و. تقويم جودة المقرر
5	ز. اعتماد التوصيف



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي			
1. الساعات المعتمدة:		3 ساعات معتمدة	
2. نوع المقرر			
أ.	متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص
ب.	إجباري	اختياري	متطلب مسار
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		السابع	
4. الوصف العام للمقرر يصف هذا المقرر نشاط التسويق الدولي في مؤسسات الأعمال المختلفة والاستراتيجيات والسياسات والبرامج التي تستخدمها إدارات التسويق في المؤسسات للدخول إلى الأسواق الدولية ومواجهة المنافسين الدوليين.			
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا توجد			
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد			
7. الهدف الرئيس للمقرر توضيح مفاهيم التسويق الدولي والأساليب العلمية لمزاولة النشاط التصديري والتحكيم في المنازعات التجارية الدولية ومعرفة عقد الوكالة وأساسيات التجارة الدولية.			

1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	45 ساعة	%100
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45 ساعة	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	45 ساعة	%100



ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف المفاهيم العامة للتسويق الدولي	ع-1 ر	1- المحاضرة	الاختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر عمليات التسويق الدولي	ع-2 ر	2- العصف الذهني 3- الواجبات	
2.0	المهارات			
2.1	يشرح كيفية مواولة النشاط التصديري	م-1 ت	1- المحاضرة	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يشرح إستراتيجيات التحكيم في المنازعات التجارية الدولية	م-2 ت	2- العصف الذهني 3- الواجبات	
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتخذ قرارات في المشكلات المرتبطة بالتسويق الدولي	ق-1 ر	1- البحوث 2- الواجبات	الملاحظة والبحوث
3.2	يحلل التطبيقات المختلفة في عقد الوكالة وأساسيات التجارة الدولية.	ق-2 ر		
3.3	يتواصل شفاهيا وكتابيا مع القدرة على المناقشة والحوار والتحلي بروح الفريق	ق-3 ر		

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	المقدمة	6
2	نظريات التبادل التجاري الدولي وأسسه	3
3	بيئة التسويق الدولي	3
4	متغيرات البيئة الدولية الثقافية والاجتماعية والقانونية والسياسية	3
5	متغيرات متسارعة في التسويق الدولي	3
6	بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية	3
7	تحليل الأسواق الخارجية وطريقة الدخول إليها	3
8	استراتيجيات السلعة	6
9	استراتيجيات التسعير وشروط البيع وتسديد الأثمان	6
10	استراتيجيات التوزيع المادي	3
11	استراتيجيات الترويج والإعلان الدولية	6
	المجموع	45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي الأول	الأسبوع السادس	15%
2	الإختبار الفصلي الثاني	الأسبوع الثاني عشر	15%
3	الواجبات	طول الفصل الدراسي	20%
4	الاختبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي (يحدد من عمادة القبول والتسجيل)	50%
...			

أنشطة التقييم (الختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره)

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	بديع جميل قذو (2020) : التسويق الدولي دار المسيرة للنشر والتوزيع , عمان , الأردن
المراجع المساندة	محمود الشيخ (2009) ، التسويق الدولي. دار أسامة.
المصادر الإلكترونية	المكتبة الرقمية السعودية رابط المكتبة الرقمية: http://lib.nu.edu.sa/DigitalLibrary.aspx
أخرى	لا يوجد

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة مجهزة بـ 25 مقعد وسبورة
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض data show
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	أقلام و ماسحة سبورة

و. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلبة	غير مباشر
فاعلية طرق تقييم الطلاب	عضو هيئة التدريس	مباشر
مصادر التعلم	عضو هيئة التدريس	مباشر
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	عضو هيئة التدريس	مباشر
أخرى		

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

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

