



اعتماد  
NCAAA

T15

## توصيف المقرر الدراسي (مرحلة الدراسات العليا)

اسم المقرر:	التسويق المعاصر
رمز المقرر:	5140 تسق-3
البرنامج:	ماجستير ادارة الاعمال التنفيذي
القسم العلمي:	إدارة الاعمال
المؤسسة:	جامعة نجران
تاريخ اعتماد التوصيف:	1443-7-20

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... 3
1. الوصف العام للمقرر: ..... 3
2. الهدف الرئيس للمقرر ..... 3
3. مخرجات التعلم للمقرر: ..... 3
- ج. موضوعات المقرر ..... 4
- د. التدريس والتقييم: ..... 4
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... 4
2. أنشطة تقييم الطلبة ..... 5
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... 5
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... 5
1. قائمة مصادر التعلم: ..... 5
2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة: ..... 5
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... 5
- ح. اعتماد التوصيف ..... 6



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: 3 ساعات
2. نوع المقرر: <input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر السنة الأولى – المستوى الثاني
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) -
5. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) -

## 6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	36	%100
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## 7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	محاضرات	36
2	معمل أو إستوديو	-
3	حلقات بحث	-
4	أخرى (تذكر)	
الإجمالي		36

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر: يسعى هذا المقرر إلى تكوين فكرة شاملة لدى الطالب عن طبيعة التسويق والعملية التسويقية، تصميم الاستراتيجية التسويقية، البيئة التسويقية، تقسيم واختيار السوق المستهدف، التنبؤ بالسوق، دراسة سلوك المشتري، مفهوم المخاطر المدركة في الشراء، تسويق الخدمات، سياسة المنتجات، التوزيع، التسعير، كما يتناول المقرر الترويج والاتصالات التسويقية، بحوث التسويق.
2. الهدف الرئيس للمقرر الهدف الرئيسي من تدريس هذا المقرر هو توضيح مفهوم طبيعة التسويق والعملية التسويقية وأنشطتها وأهدافها داخل المنظمة. كما يهدف المقرر إلى توضيح تقسيم السوق والتنبؤ به ، توضيح المنتجات وأنواعها والسلوك الشرائي والمخاطر المدركة وغيرها من الموضوعات الأخرى في مجال التسويق المعاصر

## 3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
1.1	يعرف أهم المصطلحات في مجال التسويق العصري
1.2	يشرح المفاهيم والنظريات الخاصة بتطور التسويق
	2 المهارات
2.1	يستخدم المهارات والممارسات المتخصصة في مجالات التسويق.
2.2	يربط بين المعارف والمهارات على المستوى المعرفي والتطبيقي في مجال التسويق.
	3 القيم
3.1	يطور المفهوم التسويقي اللازمة للقيام بالوظائف التسويقية المختلفة.

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
3.2	يشخص ويقيم أنواع المنتجات الاستهلاكية الموجودة في السوق.
3.3	يلتزم بالممارسات الاخلاقية في أنشطة منظمات الأعمال المختلفة.
	3...

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	طبيعة التسويق والعملية التسويقية	3
2	تصميم الاستراتيجية التسويقية	3
3	البيئة التسويقية و تقسيم واختيار السوق المستهدف	6
4	التنبؤ بالسوق	3
5	دراسة سلوك المشتري، مفهوم المخاطر المدركة في الشراء	3
6	تسويق الخدمات و سياسة المنتجات	6
7	التسعير	3
8	التوزيع	3
9	الترويج والاتصالات التسويقية	3
10	بحوث التسويق	3
	المجموع	36

### د. التدريس والتقييم:

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
-------	---------------	---------------------	-------------

#### 1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	المعرفة والفهم	المحاضرات النظرية - القراءات المساندة - النقاش الجماعي - إعداد الأوراق البحثية - العرض والإلقاء	الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقويم الواجبات المنزلية - تقويم أوراق البحث الفردية - تقويم العرض والإلقاء
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	يعرف أهم المصطلحات في مجال التسويق المعاصر يشرح المفاهيم والنظريات الخاصة بتطور التسويق		
1.2			
2.0	المهارات		
2.1	يستخدم المهارات والممارسات المتخصصة في مجالات التسويق.		
2.2	يربط بين المعارف والمهارات على المستوى المعرفي والتطبيقي في مجال التسويق.		
3.0	القيم		
3.1	يطور المفهوم التسويقي اللازمة للقيام بالوظائف التسويقية المختلفة.		
3.2	يشخص ويقيم أنواع المنتجات الاستهلاكية الموجودة في السوق.		
3.3	يلتزم بالممارسات الاخلاقية في أنشطة منظمات الأعمال المختلفة.		

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	اختبار فصلي واحد تحريري	الأسبوع السادس	30%
2	ثلاثة أنشطة على الأقل مما يلي (واجبات، بحوث، مشاريع، مشاركة، سمنارات، اختبارات مفاجئة، عروض، تمارين) تخصص 5 درجات لكل نشاط بمجموع 15 للأنشطة الثلاثة، و5 درجات بيد أستاذ المقرر.	مستمر	20%
3	اختبار تحريري نهائي	يحدد من عمادة القبول والتسجيل	50%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

6 ساعات إرشاد أكاديمي . 6 ساعات مكتبية يتم من خلال هذه الساعات توفير الدعم اللازم للطلاب المتعثرين أو المتفوقين والرد على استفساراتهم وجها لوجه أو من خلال وسائل التواصل الرسمية الإلكترونية.
---

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة مصادر التعلم:

المراجع الرئيسية للمقرر	د. محمد عبدالله عبدالرحيم، التسويق المعاصر، كلية التجارة جامعة القاهرة ، 2007.
المراجع المساندة	التسويق المعاصر: د انس عبدالباسط عباس، طبعة 2011
المصادر الإلكترونية	رابط المكتبة الرقمية السعودية: <a href="http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx">http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx</a>
أخرى	

### 2. المرافق والتجهيزات التعليمية والبحثية المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية تتسع لعدد 40 طالب او طالبة
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	توفير اجهزة العرض الالكتروني من جهاز عرض بيانات مرفق به جهاز كمبيوتر وشاشة عرض وطابعة وسبورة إضافية مع اقلام وماسحة سبورة.
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

## ز. تقييم جودة المقرر:

مجلات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
رضي الطلاب عن المقررات الدراسية	الطلاب	استبانة آراء طلاب المقرر
تحقق نواتج التعلم	عضو هيئة التدريس	نتائج قياس نواتج التعلم من مصفوفة القياس
المراجعة الدورية للمقرر	عضو هيئة التدريس + لجنة الخطط والمناهج	نموذج تقييم المقرر وتقرير لجنة الخطط والمناهج

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

مجلس قسم ادارة الأعمال	جهة الاعتماد
10	رقم الجلسة
1443-7-20	تاريخ الجلسة

