



## توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)

اسم المقرر: التسويق السياحي
رمز المقرر: 223 تسق-2
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الالكترونية
الكلية: إدارة الاعمال
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 24 - 8 - 2024



### 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: 7.....



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (2 ساعة)

### 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: (المستوى الرابع)

### 4. الوصف العام للمقرر

يسعى هذا المقرر إلى التعريف بالمدخل الحديثة لتسويق الخدمات. وبشكل خاص الخدمات السياحية وتأثيرها بالبيئة، عناصر المزيج التسويقي المتمثلة بالمنتج السياحي والسعر ومنافذ التوزيع والترويج لموجه باتجاه السائح وكيفية استغلالها بالشكل الأمثل لإشباع رغبات وحاجات السياح وتحقيق ربحية معقولة، وهذا يتم في القطاع الحيوي الذي يساهم مساهمة فعالة في الاقتصاد من خلال وضع استراتيجية تسويقية شاملة.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

101 تسق-3

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

### 7. الهدف الرئيس للمقرر

يتعرف الطالب على مفهوم التسويق وأهميته بشكل عام لمفاهيم العامة المرتبطة بالتسويق وفي السياحة خصوصا، والتركيز على المفاهيم العامة المرتبطة بالتسويق السياحي: كمفهوم السوق والعملاء والمستهلكين والزبائن والسلع والخدمات و التعرف على عناصر المزيج التسويقي من منتج وتسعير وتوزيع وترويج للمنتج السياحي، عوامل البيئة التسويقية الخارجية والداخلية وتجزئة السوق السياحي.

2

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	التعليم التقليدي		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
2	التعليم الإلكتروني	30 ساعة	100 %
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

### 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	أخرى		
	الإجمالي	45	100%

### ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رموز نتائج التعلم المرتبطة بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف : المفاهيم الأساسية والمصطلحات المرتبطة بالمقرر	1ع	المحاضرات - العصف الذهني والمناقشة والحوار --التعلم الذاتي - عروض تقديمية	الإختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر : عناصر المزيج التسويقي السياحي	3ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني - الحوار والمناقشة - عروض تقديمية - اسلوب حل المشكلات	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.0	المهارات			
2.1	يطبق : التخطيط الاستراتيجي التسويقي السياحي	1م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار.	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يقترح : الحلول للمشاكل والصعوبات التي تواجه رجال التسويق في القطاع السياحي.	3م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار	الاختبارات الفصلية والنهائية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			

الرمز	نواتج التعلم	رمز نواتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	ق1	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل المشكلات التسويقية وقادراً على المبادرة والابتكار.	ق2	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.3	يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	ق3	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في التسويق السياحي	3
2	البيئة في التسويق السياحي	3
3	تجزئة الاسواق السياحية	3
4	التخطيط الاستراتيجي التسويقي السياحي	3
5	استراتيجية المنتج السياحي	3
6	استراتيجية تسعير المنتج السياحي	3
7	استراتيجية توزيع المنتج السياحي	3
8	استراتيجية ترويج المنتج السياحي	3
9	السياحة الدينية	3
10	السياحة التراثية	3
المجموع		45

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	إختبار تحريري فصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	واجبات	على مدار الفصل الدراسي	20%
3	إختبار تحريري نهائي	يحدد من إدارة القبول و التسجيل	50%

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

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

التسويق السياحي، مدخل سلوكي، د محمد عبيدات، عمان الأردن. دار وائل للنشر والتوزيع 2000	المرجع الرئيس للمقرر
التسويق السياحي: مدخل استراتيجي، د حميد الطائي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، ١٣ ربيع الآخر ١٤٢٥ هـ	المراجع المساندة
TourMarketing.pdf (mt.gov.sa) Tourism Marketing (tasueq.com)	المصادر الإلكترونية
لا توجد	أخرى

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر: الطلاب يقومون بتقييم فاعلية التدريس من خلال الاستبانة الدورية لكل فصل + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتقييم النماذج المقدمة من أعضاء هيئة التدريس حول انضباط العملية التدريسية وفق معايير محددة.	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	فاعلية التدريس
مباشر: الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير (مثل إتساق أسئلة الإختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الإختبارية).	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط و المناهج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
غير مباشر: استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس والطلاب حول تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات	أعضاء هيئة التدريس + الطلاب	مصادر التعلم
غير مباشر: عضو هيئة التدريس يقوم بتعبئة مصفوفة قياس مدى تحقق نواتج تعلم المقرر + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتجميع تقارير المقررات وتقيس مدى تحقق نواتج تعلم البرنامج ككل	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط و المناهج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
مباشر: تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير	عضو هيئة تدريس نظير	أخرى

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



طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

