

نموذج وصف المقرر

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً لأهم خصائص مادة ادارة التسويق ومخرجات التعلم المتوقع من الطالب تحقيقها مبرهنأ عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	كلية ابن خلدون الجامعة الاهلية
2. القسم الجامعي / المركز	قسم ادارة الاعمال
3. اسم / رمز المقرر	ادارة التسويق
4. البرامج التي يدخل فيها	برنامج بكالوريوس ادارة الاعمال
5. أستاذ المقرر الدراسي	م.م علي نبيل عبد الحسن
6. أشكال الحضور المتاحة	حضورى
7. الفصل / السنة	2024/2023
8. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	ثلاث ساعات
9. تاريخ إعداد هذا الوصف	2023/11/4
10. أهداف المقرر	
أ. يهدف المقرر إلى أهمية ادارة التسويق كوظيفة خصوصا في ظل تسارع التطورات الكونية الحاصلة وازدياد شدة المنافسة على عناصر الجودة والوقت وسرعة الاستجابة للتطورات والتغيرات الحاصلة على مستوى العالم اجمع. ب. وتتبع أهمية ادارة التسويق من علاقتها الوطيدة والمباشرة بالادارات وهذه العلاقة والارتباط المتكامل مع الادارات هي التي أدت الدافع الرئيس وراء البحث والدراسة المضمنة في ادارة التسويق ت. تعريف الطلبة بمفهوم التسويق و اهمية التسويق ث. التعرف على البيئة الخارجية و الداخلية ج. التعرف على الاسواق وكيفية تجزئة السوق	

11. مخرجات التعلم وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

أ- المعرفة والفهم

- أ1- تعريف مفهوم التسويق وخصائصة و اهميته على مستوى المنظمة
- أ2- التعرف على البيئة الداخلية ونقاط القوة و الضعف و البيئة الخارجية والفرص و التهديدات
- أ3- فهم النظام التسويقي في المنظمات
- أ4- التعرف على السوق من خلال التسويق

ب- المهارات الخاصة بالموضوع

- ب1-مهارات تفاعلية
- ب2-المقدرة على الحوار و التواصل وانتقاء المفردات السليمة
- ب3-طرح الافكار ومناقشتها

ج- طرائق التعليم والتعلم

- محاضرات تفاعلية
- اختبارات يومية و شهرية

د- طرائق التقييم

- واجبات يومية واختبارات تحريرية وشفوية

هـ- مهارات التفكير

- هـ1-التفكير الناقد
- هـ2-التفكير الابداعي
- هـ3-التفكير المتمركز حول المشكلة

و- طرائق التعليم والتعلم

- و1- استعمال طريقة العصف الذهني واساليبها المتنوعة
- و2-استعمال طريقة حل المشكلات
- و3- استعمال الطريقة الاستنتاجية

12. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / المساق أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الأول	ثلاث ساعات		مفهوم ادارة التسويق : ماهيه التسويق وتعريفه والتعرف على اهمية واهداف التسويق ودراسة مدخل التسويق في المنظمات	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش
الثاني	ثلاث ساعات		دراسة البيئة : عرض مفهوم البيئة اجزاء البيئة الداخلية و الخارجية و المتمثلة بنقاط القوة و الضعف و الفرص و التهديدات المحيطة بالمنظمة	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش
الثالث	ثلاث ساعات		فهم وتعريف نظام المعلومات التسويقي	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش
الرابع	ثلاث ساعات		مكونات نظام المعلومات التسويقي	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش
الخامس	ثلاث ساعات		مفهوم واهمية واهداف نظام بحوث التسويق	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش
السادس	ثلاث ساعات		مفهوم الاستراتيجية مفهوم واهمية و خطوات استراتيجية التسويق	محاضرة نظري	التحضير اليومي والنقاش

التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	متحان I الفصل الاول	ثلاث ساعات	السابع
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	المفاهيم الاساسية للمنتجات ودورة حياة المنتج و اسباب فشل المنتجات	ثلاث ساعات	الثامن
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	مفهوم واهمية خصائص الخدمات والفرق بين السلع و الخدمات	ثلاث ساعات	التاسع
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	مفهوم و تعريف الترويج	ثلاث ساعات	العاشر
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	عناصر المزيج الترويجي	ثلاث ساعات	الحادي عشر
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	ستراتيجية السحب و الدفع	ثلاث ساعات	الثاني عشر
التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	كيفية اعداد ميزانية الترويج	ثلاث ساعات	الثالث عشر

التحضير اليومي والنقاش	محاضرة نظري	امتحان 2 الفصل الاول		ثلاث ساعات	الرابع عشر
ا				ثلاث ساعات	الخامس عشر

13. البنية التحتية	
الكتب الداعمة: 1) ادارة التسويق لثامر البكري الطبعة 2005 2) ثامر البكري ادارة التسويق طبعة 2011 3) مفاهيم معاصرة لادارة التسويق ,سعدون حمود	القراءات المطلوبة: ■
	متطلبات خاصة
حضور محاضرات وندوات.	الخدمات الاجتماعية

14. القبول	
	المتطلبات السابقة
	أقل عدد من الطلبة
	أكبر عدد من الطلبة