



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

الجامعة الأسمرية الإسلامية

كلية الموارد البحرية



## المعايير والمتطلبات الأكاديمية للمقرر الدراسي- مبادئ التسويق

### 1-معلومات عامة:

1	اسم المقرر الدراسي	مبادئ التسويق PTM 232
2	منسق المقرر	أ.عطيہ حسن الحبتي
3	القسم / الشعبة التي تقدم البرنامج	قسم الموانئ والنقل البحري
4	الأقسام العلمية ذات العلاقة بالبرنامج	شعبة ( ادارة الموانئ البحرية وإدارة اللوجستيات والنقل)
5	الساعات الدراسية للمقرر	3 وحدات
6	اللغة المستخدمة في العملية التعليمية	اللغة العربية
7	السنة الدراسية / الفصل الدراسي	الفصل الرابع
8	تاريخ وجهة اعتماد المقرر	2014-12-08 (قرار رئيس الجامعة الاسمرية رقم 520))

### 1-1 عدد الساعات الأسبوعية:

تدريب 3

معامل x

معامل x

محاد 3

المجموع

### 2-أهداف المقرر:

- 1.تعريف الطلاب بمفهوم التسويق والمصطلحات والمفاهيم التسويقية.
- 2- تعريف الطالب بأهمية ووظائف التسويق وتطوره .
- 3- تعريف الطلاب بالبيئة التسويقية والسلع وأنواعها وسلوك الشراء .
- 4- تعريف الطلاب بمفهوم تجزئة السوق .
- 5- تعريف الطلاب بمكونات المزيج التسويقي (المنتج – السعر- التوزيع – الترويج).

### 3-مخرجات التعلم المستهدفة:

## أ-المعرفة والفهم:

1.أ	أن يتذكر الطالب مفهوم التسويق والمصطلحات والمفاهيم التسويقية .
2.أ	أن يتذكر الطالب أهمية التسويق وتطوره ووظائف إدارة التسويق .
3.أ	أن يعدد الطالب السلع وأنواعها .
4.أ	أن يتعرف الطالب مكونات المزيج التسويقي .

## ب-المهارات الذهنية:

1.ب	أن يميز الطالب الواقع العملي لممارسة عملية التسويق مقارنة بالدراسة النظرية.
2.ب	أن يقترح الطالب الحلول المؤقتة لمشاكل التسويق .
3.ب	أن يميز الطالب بين الأنواع المتخلفة لوظائف إدارة التسويق .
4.ب	أن يحلل الطالب البيانات المجمعة عن مكونات المزيج التسويقي

## ج-المهارات العلمية والمهنية:

1.ج	أن يشخص الطالب الواقع العملي والممارسات العملية لعملية التسويق .
2.ج	أن يحدد الطالب بعض المشاكل الإدارية التي تواجه عملية التسويق ..
3.ج	أن يتخذ الطالب بعض القرارات الإدارية التي تتعلق بمشكلة معينة في مجال التسويق.
4.ج	أن يجمع الطالب المعلومات المتعلقة بالمزيج التسويقي (المنتج-السعر التوزيع-الترويج).

## د-المهارات العامة والمنقولة:

1.د	أن يستخدم الطالب الأساليب المناسبة لتحليل بيئة السوق .
2.د	أن يكون الطالب قادرا على العمل ضمن مجموعة لمعرفة احتياجات السوق .
3.د	أن يكون الطالب قادرا على التواصل مع الآخرين.
4.د	أن يكون الطالب قادرا على ممارسة مكونات المزيج التسويقي .

## 4-محتوى المقرر:

الموضوع العلمي	عدد الساعات	المحاضرات	معمل	تمارين
----------------	-------------	-----------	------	--------

		3	3	التعريف بمفهوم التسويق.
		6	6	المفاهيم والمصطلحات التسويقية
		6	6	تطور وأهمية إدارة التسويق
		3	3	وظائف إدارة التسويق
		6	6	البيئة التسويقية
		6	6	السلع وأنواعها
		3	3	سلوك الشراء
		3	3	تجزئة السوق
		6	6	مكونات المزيج التسويقي

## 5. طرق التعليم والتعلم:

1. المحاضرات النظرية التفاعلية.
2. حالات دراسية عملية.
3. النقاش والمشاركة.

## 6- طرق التقييم:

ت	طرق التقييم	تاريخ التقييم	النسبة المئوية	ملاحظات
1	امتحان نصفي	الأسبوع السادس	15%	
2	امتحان نصفي	الأسبوع الثاني عشر	15%	
3	النشاط	طوال الفصل الدراسي	10%	
4-	امتحان نهائي	الأسبوع السادس عشر	60%	
	- المجموع		100%	

## 7- جدول التقييم:

رقم التقييم	أسلوب التقييم	التاريخ
التقييم الأول	الحضور والغياب	بشكل أسبوعي
التقييم الثاني	الامتحان النصفي الأول	الأسبوع السادس
التقييم الثالث	الامتحان النصفي الثاني	الأسبوع الثاني عشر
التقييم الرابع	الامتحان النهائي	الأسبوع السادس عشر

## 8- المراجع والدوريات:

عنوان المراجع	الناشر	النسخة	المؤلف	مكان تواجدها
التسويق ودوره في التنمية	جامعة قاريونس	1983	د.ابوبكر مصطفى بعيه	المكتبات الخاصة
مبادي التسويق	دار زهران للنشر	1996	د.عمر العقيلي واخرون	المكتبات الخاصة
التسويق المعاصر	مطبعة الجامعة القاهرة	1988	د.محمد عبدالله عبدالرحمن	المكتبات الخاصة

### 9-الإمكانات المطلوبة لتنفيذ المقرر:

ت	الإمكانات المطلوب توفرها	ملاحظات
1	قاعة دراسية مناسبة	
2	جهاز حاسوب	
3	جهاز عرض	

منسق المقرر/ أ.عطيه حسن الحبتي

منسق البرنامج/ أ.أبوبكر عبدالله قاجوم

رئيس القسم / أ.أبوبكر عبدالله قاجوم

التاريخ. 07 / 07 / 2021م

## مصفوفة المقرر الدراسي مبادئ التسويق PTM 232

المهارات															(أ) المعرفة والفهم					الأسبوع الدراسي
(د) المهارات العامة والمنقولة					(ج) المهارات العلمية والمهنية					(ب) المهارات الذهنية										
5.د	4.د	3.د	2.د	1.د	5.ج	4.ج	3.ج	2.ج	1.ج	5.ب	4.ب	3.ب	2.ب	1.ب	5.أ	4.أ	3.أ	2.أ	1.أ	
																				1
																				2
						√												√		3
																		√		4
				√					√					√						5
<b>الامتحان النصفى الأول</b>																				
																				8
																	√			7
												√								9
		√					√													10
												√				√				11
<b>الامتحان النصفى الثاني</b>																				
				√								√				√				13
		√		√		√														14
	√										√									15
<b>الامتحان النهائي</b>																				