نموذج توصيف مقرر دراسي

اسم الكلية:	إدارة الأعمال	القسم:	
اسم المقرر:	مدخل إلى التسويق	رمز المقرر:	BAML-1-01
الساعات المعتمدة:	2	المتطلب السابق:	لايوجد
الساعات الفعلية:	2	مستوى المقرر:	الأول
لغة التدريس:	العربية	الفصل الدراسي:	الأول 2021-2022

أهداف المقرر (المعرفة والقدرة المستهدف دعمها لدى الطالب في موضوعات المقرر)

ما هو الدور الذي يلعبه هذا المقرر من ضمن الخطة الدراسية

يقدم هذا المقرر استعراضاً عاماً لمجال التسويق، ويوضح للطالب المفاهيم الأساسية للتسويق والعملية التسويقية وسلوك المستهلك، وكذلك مكونات البيئة التسويقية التي تؤثر على قدرة الشركة في خدمة السوق، وتحديد مكونات المزيج التسويقي، والتعرف على الاتجاهات الحديثة في التسويق

وصف المقرر (الموضوعات الأساسية)

- التعرف على المفاهيم الأساسية والمبادئ المرتبطة بالتسويق والعملية التسويقية.
- التعرف على مكونات البيئة التسويقية وكيفية إدارة المعلومات والبيانات من أجل خدمة العميل.
- التعرف على الأسس المتبعة في تحديد القطاعات السوقية الجذابة واختيار استراتيجية السوق المناسبة
- التعرف على استراتيجيات المزيج التسويقي
- توضيح بعض الاتجاهات والممارسات الحديثة الموجودة في مجال التسويق
- تقديم مواقف واقعية للتسويق والعملية التسويقية والتركيز على ان العميل واحتياجاته هو الأساس في العملية التسويقية

طريقة التدريس والتدريب (الآليات المطبقة خلال تدريس هذا المقرر)

Discussion groups	حلقات النقاش	●	Theoretical lectures	المحاضرات العلمية	●
Teamwork	العمل الجماعي	☐	Teaching materials	عروض الوسائط المتعددة (التفاعلية)	●
Participation	التفاعل والمشاركة الإيجابية (من الطالب)	●	Experiments & case studies	تجارب علمية / ميدانية	☐
Presentation	عروض تقديمية من قبل الطلاب	☐	Computer application	تطبيقات برامج حاسوبية / او برمجة	☐
Projects	إعداد بحوث معمقة	☐	Field study	زيارة ميدانية: مشاريع/موقع إنشاء/مكاتب مهنية	☐

المعارف والمهارات والمخرجات التعليمية (المفترض اكتسابها أو تدعيمها لدى الطالب)

Intended Learning Outcomes

Working in group	العمل ضمن فريق	☐	Comprehension	المعرفة والفهم لموضوعات المقرر	●
Class student participation	المشاركة الفاعلة والتعبير عن الذات والآراء	●	Capability of applying the acquired knowledge	القدرة على تطبيق المعرفة المكتسبة على حالات اخرى	●
Reports preparation	إعداد التقارير الميدانية	☐	Creative and critical thinking	التفكير: النقدي / الإبداعي	☐
Research methods	معرفة كيفية الحصول على المعلومات	●	Analysis & studying capability	القدرة على التحليل والدراسة	●
Research paper preparation	القدرة البحثية: إعداداً وكتابة	☐	Business (practices & ethics)	العمل المهني: ممارسة / أخلاقيات	☐

الكتاب المرجعي للمقرر

المراجع المعتمدة	1. أساسيات التسويق – منشورات جامعة دمشق – 2005/2004. 2. Kotler:Philip ,Wong:Veronica, Saunders: Gohn, Armstrong: Gray, (1996), Principles of Marketing, 5 th Edition, Pearson Education Limited, England
المراجع الإضافية	1. ديب، حيان وعمار، ناريمان، (2018)، مدخل إلى التسويق، الجامعة الافتراضية السورية، دمشق، سورية. 2. بلال، نطور، (2018/2017)، محاضرات في التسويق، جامعة سكيكدة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر

مفردات المنهاج وتوزيع تدريس مواضيعه

محتوى المقرر Syllabus (ماهي المواضيع التي سيتم تدريسها في المقرر)	الموضوع		
	▪ التعرف على المفاهيم الأساسية للتسويق والعملية التسويقية		
	▪ التعرف على العوامل البيئية المؤثرة على قدرة الشركة على خدمة عملائها		
	▪ التعرف على السلوك الشرائي للمستهلك ومشتري الأعمال		
	▪ التعرف على آليات تجزئة الاسواق واستهدافها		
	▪ التعرف على استراتيجيات المزيج التسويقي		
توزيع المحاضرات (تواريخ تدريس المواضيع المحددة في البند السابق) Course plan	الاسبوع Week	الموضوع Topic	الصفحات المقررة من الكتاب Pages
	1	مفاهيم أساسية في التسويق	
	2	البيئة التسويقية	
	3	إدارة المعلومات التسويقية	
	4	سلوك المستهلك/ المستهلك النهائي (1)	
	5	سلوك المستهلك/ منظمات الأعمال (2)	
	6	تجزئة الأسواق واستهدافها	
	7	استراتيجية المنتج	
	8	استراتيجية التسعير	
	9	استراتيجية الترويج	
	10	استراتيجياة التوزيع	
	11	الاتجاهات الحديثة في التسويق	
	12		

تقييم الطلاب

توزيع الدرجات Distribution of marks	الاختبار	الأسبوع	الدرجة %
	الاختبار الأول	الخامس	20
	الاختبار الثاني	الثاني عشر	20
	الاختبار العملي:	–	لايوجد
	الامتحان النهائي (عملي)	–	لايوجد
	غير ذلك (الحضور والمشاركة الفعالة)		10
	مجموع درجات الاعمال الفصلية		50
	الامتحان النهائي (نظري)		50

أستاذ المقرر:	د. ثريا ادلبي	**التوقيع:**	
رئيس القسم:		**التوقيع**	
عميد الكلية:		**التوقيع**	

تاريخ إقرار التوصيف: ...../...../.....