

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

رستمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد

الجامعة: جامعة ذي قار

الكلية/ المعهد: كلية الإدارة والاقتصاد

القسم العلمي: إدارة الأعمال

تاريخ ملء الملف: 2022/3/7

التوقيع :

التوقيع:

اسم المعاون العلمي: أ.م.د.اسحاق ناصر حسين

اسم رئيس القسم: م.د. ليث خليل ابراهيم

التاريخ : 2024/3/7

التاريخ : 2024/3 / 7

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: م.م. حيدر عبد راضي

التاريخ

التوقيع

مصادقة السيد العميد

نموذج وصف المقرر

مراجعة أداء مؤسسات التعليم العالي ((مراجعة البرنامج الأكاديمي))

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

وصف المقرر

1. الاسم	م.م. محمد كشييش مهدي
2. المؤسسة التعليمية	جامعة ذي قار/ كلية الادارة والاقتصاد
3. القسم الجامعي / المركز	قسم ادارة الاعمال
4. اسم / رمز المقرر	ادارة التسويق
5. البرامج التي يدخل فيها	ثاني ادارة اعمال
6. أشكال الحضور المتاحة	قاعات دراسية
7. الفصل / السنة	كورس 1 + 2
8. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	3 ساعات اسبوعيا الكلي 90 ساعة
9. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024/3/7
10. أهداف المقرر	1- تعريف الطالب بالأسس العلمية لإدارة التسويق، ووظائفه الأساسية. 2- تمكين الطالب من فهم المفاهيم الأساسية للتسويق ومبادئه وادارته. 3- تعريف الطالب بأهم القضايا المعاصرة في مجال ادارة التسويق الحديث والتجارة الدولية.

11. مخرجات التعلم وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

أ- المعرفة والفهم

- المعارف والمهارات المتعلقة بالمفاهيم التسويقية.
- المعارف والمهارات المتعلقة بكيفية فهم عناصر المزيج التسويقي.
- المعارف والمهارات المتعلقة بكيفية جذب الزبون ادارة العلاقة معه.
- اضافة الى معارف ومهارات عديدة والمتعلقة بفهم قضايا التجارة الالكترونية والتسويق الدولي .

المهارات الخاصة بالموضوع

- مهارات في فهم المعلومات التسويقية.
- مهارات في فهم عناصر المزيج التسويقي.
- مهارات خاصة بفهم الجوانب الاجتماعية في التسويق.
- مهارات خاصة بفهم اليات دخول الاسواق الدولية .

طرائق التعلم والتعليم

- محاضرات نظرية مع مناقشة حالات دراسية

طرائق التقييم

- 2 امتحان للكورس.
- المشاركات في المناقشات والامتحانات اليومية والتقارير.

ج- مهارات التفكير

- مهارات تفكير خاصة بكيفية العمل في المشاريع الصغيرة.
- مهارات العمل في الانشطة الترويجية.
- مهارات خاصة بكيفية التعامل مع الزبائن.
- مهارات خاصة بكيفية فهم عمليات التوزيع المادي .

طرائق التعلم والتعليم

- المناقشات في المحاضرات وايجاد روح التنافس بين الطلبة

طرائق التقييم

- اضافة درجات تقييم حول الافكار المبدعة

- د - المهارات العامة والمنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).
- كيفية التفكير وتسويق الأفكار الفردية.
 - التسويق الجماعي.

بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / المساق أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
1	3	فهم المفاهيم الاساسية للتسويق	ماهية التسويق وتعريفه اهمية واهداف التسويق. مداخل دراسة التسويق	نظري مع مناقشات	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
2	3	فهم المفاهيم الاساسية للتسويق	البيئة التسويقية	نظري مع مناقشات	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
3	3	فهم نظام المعلومات التسويقي	نظام المعلومات التسويقي	نظري مع مناقشات	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
4	3	فهم نظام المعلومات التسويقي	مكونات نظام المعلومات التسويقي	نظري مع مناقشات	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
5	3	فهم نظام بحوث التسويق	مفهوم واهمية واهداف نظام بحوث التسويق	نظري	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
6	3	فهم استراتيجية التسويق	مفهوم واهمية وخطوات استراتيجية التسويق	نظري	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1
7	3	فهم تجزئة السوق	المفاهيم الاساسية لتجزئة	نظري	المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1

		السوق وتحديد الاسواق المستهدفة .	واستهدافه		
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	المفاهيم الاساسية للمنتجات دورة حياة المنتج اسباب فشل المنتجات	فهم المفاهيم الخاصة بتخطيط المنتج	3	8
	نظري	امتحان 1 كورس اول		3	9
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	مفهوم واهمية الخدمات الفرق بين السلع والخدمات	فهم المفاهيم الخاصة بالخدمات التسويقية	3	10
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	مفهوم وتعريف الترويج	فهم المبادئ الاساسية للترويج	3	11
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	عناصر المزيج الترويجي	فهم المبادئ الاساسية للترويج	3	12
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	استراتيجيتي السحب والدفع	فهم المبادئ الاساسية للترويج	3	13
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 1	نظري	كيفية اعداد ميزانية الترويج	فهم المبادئ الاساسية للترويج	3	14
	نظري	امتحان 2 كورس اول		3	15
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري	مفهوم وتعريف عملية التسعير للمنتجات	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	16
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري	اهمية واهداف التسعير	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	17
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري	طريقة تسعير المنتجات باعتماد الكلف	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	18
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري	طريقة تسعير المنتجات باعتماد الخصم	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	19
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري	طريقة تسعير المنتجات باعتماد المسافة الجغرافية.	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	20
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع تطبيقي	طريقة تسعير المنتجات باعتماد العامل النفسي	فهم المبادئ الاساسية لتسعير المنتجات	3	21
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع تطبيقي	المفاهيم الاساسية للتوزيع	فهم المبادئ الاساسية لتوزيع المنتجات	3	22
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	اختبار	امتحان 1 كورس ثاني		3	23
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	مفهوم وتعريف القنوات التسويقية	فهم المبادئ الاساسية لتوزيع المنتجات	3	24
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	انواع القنوات التسويقية	فهم المبادئ الاساسية لتوزيع المنتجات	3	25
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	العوامل المؤثرة في اختيار القنوات التسويقية .	فهم المبادئ الاساسية لتوزيع المنتجات	3	26
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	المفاهيم الاساسية للخرن والنقل	فهم المبادئ الاساسية للتوزيع المادي .	3	27
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	اختبار	امتحان 2 كورس ثاني		3	28
المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	مفهوم واهمية واهداف التسويق الدولي .	فهم المبادئ الاساسية للتسويق الدولي	3	29

المشاركة مع امتحان نهاية الكورس 2	نظري مع مناقشات	اساليب دخول السوق الدولية مشاكل التسويق الدولي	فهم المبادئ الأساسية للتسويق الدولي	3	30
--------------------------------------	--------------------	---	--	---	----

12. القبول

	المتطلبات السابقة
40	أقل عدد من الطلبة
80	أكبر عدد من الطلبة

13. البنية التحتية

<ul style="list-style-type: none"> ■ ادارة التسويق للمؤلف الاستاذ الدكتور ثامر ياسر حسين البكري ، 2011 ■ أي كتاب اخر في مجال التسويق . 	<p>القراءات المطلوبة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ النصوص الأساسية ■ كتب المقرر ■ أخرى
ورش العمل مقامة في القسم في المواضيع الحديثة	متطلبات خاصة (وتشمل على سبيل المثال ورش العمل والدوريات والبرمجيات والمواقع الالكترونية)
لا يوجد	الخدمات الاجتماعية (وتشمل على سبيل المثال محاضرات الضيوف والتدريب المهني والدراسات الميدانية)