



توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)

اسم المقرر: مبادئ التسويق
رمز المقرر: ١٣١٢ تسق
البرنامج: بكالوريوس التسويق
القسم العلمي: التسويق
الكلية: الأعمال
المؤسسة: جامعة الملك خالد
نسخة التوصيف: 7
تاريخ آخر مراجعة: 2024/11/27



جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: ٣
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. أنشطة تقييم الطلبة ٥
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: ٦
- و. تقويم جودة المقرر: ٦
- ز. اعتماد التوصيف: ٧



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

١. التعريف بالمقرر الدراسي

١. الساعات المعتمدة: (٣)

٢. نوع المقرر

أ -	☐ متطلب جامعة	☒ متطلب كلية	☐ متطلب تخصص	☐ متطلب مسار	☐ أخرى
ب -	☒ إجباري	☐ اختياري			

٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الأولى / المستوى الثاني)

٤. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر كيفية عمل وظائف التسويق في بيئة ديناميكية وتنافسية، وكيفية التعامل بشكل شامل مع ممارسات وتحديات السوق. يشرح المقرر بوضوح ماهية وكيفية تصميم المزيج التسويقي. بالإضافة إلى ذلك، يتضمن موضوعات تتعلق بعملية التسويق والبيئة التي تحيط بها، وأنظمة المعلومات وسلوك المستهلك، والتجزئة، واستهداف العميل، واستراتيجيات تحديد المواقع، والاستراتيجيات المتعلقة بمتغيرات المزيج التسويقي

٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

١٣١١ دار

٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

٧. الهدف الرئيس للمقرر

تمكين الطلاب من اكتساب المعرفة والفهم العميق لمفاهيم التسويق والقضايا المهمة المتعلقة به، بما يمكنهم من تطبيق هذه المعرفة في تحليل الأسواق وتصميم استراتيجيات التسويق الفعالة، وبالتالي، تزويدهم بالأسس الضرورية للنجاح في مجال التسويق

٢. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	تعليم تقليدي	***	***
٢	التعليم الإلكتروني	***	***
٣	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني	30 15	70% 30%
٤	التعليم عن بعد	***	***

٣. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	45	100
٢	معمل أو إستوديو	***	***
٣	ميداني	***	***
٤	دروس إضافية	***	***
٥	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	يتعرف على مفاهيم التسويق الأساسية	١ع	محاضرات مناقشات جماعية المشاركة في اللقاءات العلمية المنتديات.	أسئلة تحصيلية وتقويمية اثناء المحاضرة تقييم الواجبات اختبارات تحريرية المنتديات المقومة استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
1.2	يطبق التقنيات الحديثة في مختلف المجالات التسويقية	٢ع	محاضرات مناقشات جماعية المشاركة في اللقاءات العلمية المنتديات.	أسئلة تحصيلية وتقويمية اثناء المحاضرة تقييم الواجبات اختبارات تحريرية المنتديات المقومة استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
2.0	المهارات			
2.1	يخطط لأنشطة واستراتيجيات التسويق وتطبيقها في منظمات الأعمال	٢م	دراسة حالة محاضرات مناقشات جماعية المشاركة في اللقاءات العلمية المنتديات.	أسئلة تحصيلية وتقويمية اثناء المحاضرة تقييم الواجبات اختبارات تحريرية المنتديات المقومة دراسة الحالة استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			

الرمز	نواتج التعلم	رمز نواتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يتخذ القرارات التسويقية باستقلالية ومسؤولية		العروض التقديمية والمنتديات	تقييم العروض الفردية أو الجماعية تقييم مشاركة الطلاب في المنتديات على البلاك بورد استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
3.2	يلتزم بروح الفريق في انجاز المهام التسويقية		العروض التقديمية والمنتديات	تقييم العروض الفردية أو الجماعية تقييم مشاركة الطلاب في المنتديات على البلاك بورد استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مفهوم التسويق والتوجه التسويقي	3
2	بيئة التسويق	3
3	تجزئة السوق واستهداف العميل	6
4	دورة حياة المنتج وتطويره والعلامة التجارية	6
5	الترويج	6
6	التوزيع	6
7	التسعير	6
8	الاعلان	3
9	التسويق الدولي (طرق الدخول والعوامل البيئية)	3
10	اخلاقيات التسويق والمسؤولية الاجتماعية	3
المجموع		45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي	الأسبوع التاسع	30
2	أنشطة وواجبات	على مدار الفصل	30
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي	40

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	أسامة أحد عبد القادر ومنى حاتم صالح (٢٠٢٢). مبادئ التسويق الحديث وتطبيقاته الادارية. كتب مؤلفين.
المراجع المساندة	سعيد بن علي العضاوي (٢٠١٦). مبادئ التسويق. خوارزم العلمية للنشر والتوزيع
المصادر الإلكترونية	البلاك بورد - المكتبة السعودية الرقمية
أخرى	يوتيوب (You Tube)

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	فصل دراسي بسعة (٣٠) طالباً مجهز بوسائل عرض حديثة
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	-

و. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	أعضاء هيئة التدريس الطلاب	(مباشر) التقييم اثناء المحاضرة -منتدى المناقشات على البلاك بورد

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
		(غير مباشر) استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
فاعلية طرق تقييم الطلاب	أعضاء هيئة التدريس وحدة القياس والتقويم المراجع النظير	(مباشر) تحليل نتائج الطلاب في الاختبارات
مصادر التعلم	قيادات البرنامج - أعضاء هيئة التدريس - موظفين - طلاب	(غير مباشر) استطلاع آراء منسوبي البرنامج عن مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	أعضاء هيئة التدريس الطلاب	(مباشر) تحليل نتائج الطلاب في الاختبارات (غير مباشر) استطلاع آراء الطلاب حول جودة المقرر
أخرى	لا يوجد	لا يوجد

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

ز. اعتماد التوصيف:

جبهة الاعتماد	مجلس القسم
رقم الجلسة	7
تاريخ الجلسة	٢٠٢٤/١١/٢٧ الموافق ١٤٤٦/٥/٢٥