



توصيف مقرر- مبادئ التسويق

2027 -2022

اكاديمية : الشروق  
معهد: المعهد العالي للحاسبات وتكنولوجيا المعلومات  
شعبة : الإدارة والمحاسبة  
برنامج المحاسبة والمراجعة

1. بيانات المقرر (كما وردت باللائحة بالقرار الوزاري رقم 7531 بتاريخ 2021/12/30)

الرمز الكودي:	2104
اسم المقرر:	مبادئ التسويق
الفرقة:	الثانية
الفصل الدراسي:	الأول
التخصص:	المحاسبة والمراجعة
عدد الوحدات الدراسية في الأسبوع:	محاضرة 2 درس 2

2. أهداف المقرر:

م	الهدف
1	الالمام بوظيفة التسويق وطبيعتها وعناصرها
2	التعرف على البيئة التسويقية ونظم المعلومات التسويقية ومناهج البحث العلمي و بحوث التسويق
3	التعرف على طبيعة سلوك المستهلك و انماطه وكيفية التعامل مع المستهلك
4	التعرف على المزيج التسويقي من النموذج التقليدي وحتى ال SIVA
5	الالمام بالاتصالات التسويقية المتكاملة
6	الالمام بالاستراتيجيات التسويقية
7	التعرف على دورة حياة المنتج ودراسة محفظة المنتجات
8	الالمام بالاتجاهات الحديثة للتسويق : ( التسويق الاخضر - التسويق الالكتروني ) - التسويق المباشر - التسويق بالعلاقات

3. تغطية المقرر للنتائج التعليمية المستهدفة للبرنامج

أ- المعرفة والفهم	ب- المهارات الذهنية	ت- المهارات المهنية والعملية	ث- المهارات العامة
أ2 - أ3 - أ5 - أ8	ب1 - ب2 - ب4	ت3 - ت4	ث2 - ث3 - ث7 - ث9

4. النتائج التعليمية المستهدفة للمقرر:

أ- المعرفة والفهم:	1 - يستوعب اطار وظيفة التسويق و طبيعتها الفنية لاشكال والانواع المختلفة لمؤسسات الاعمال
	2 - يتفهم وصف بيئة التسويق الداخلية و الخارجية ( كلية - دولية ) بمؤسسات الاعمال المختلفة

<p>3 - يدرك التطورات و الاتجاهات الحديثة و القضايا المعاصرة المرتبطة بوظيفة التسويق والاستراتيجيات التسويقية الخاصة بالمزيج التسويقي ودورة حياة المنتج.</p> <p>4 - يتفهم مناهج البحث العلمى من خلال دراسته لبحوث التسويق و ادواته و منها ( المقابلة - الملاحظة - الاستبيان )</p> <p>5- يستوعب مفهوم الاتصالات التسويقية المتكاملة.</p> <p>6- يدرك القضايا المعاصرة في مجال التسويق</p>	
<p>1 - يستخدم المنهج العلمى فى التفكير من خلال دراسته للاستراتيجيات التسويقية و من خلال قيامه بالابحاث السوقية</p> <p>2 - يستخدم اسس و مبادئ التفكير الابداعى فى تصميم الحملات التسويقية و اساليب الترويج الحديثة</p> <p>3 - يفسر بايجابية الموقف التنافسى بما يضمن التعرف على نقاط الضعف و تحويلها الى نقاط قوى و يحول التهديدات المختلفة الى فرص</p> <p>4 - يستخدم النماذج الحديثة لمحافظ المنتجات لتحليل قرارات الاستثمار فى المنتجات المختلفة.</p>	<p>ب- المهارات الذهنية :</p>
<p>1 - ينفذ دراسات و تحليل الاسواق</p> <p>2 - يطبق ادوات البحث عن مصادر المعلومات الاولية ( البحث الميدانى أو الثانوية ) البحث المكتبى )</p>	<p>ت- المهارات المهنية والعملية :</p>
<p>1 - يقدر على الإتصال الفعال والتأثير فى العملاء</p> <p>2 - يقدر على العمل الجماعى من خلال الاشتراك مع المجموعة فى تنفيذ الحملات الترويجية و التسويقية</p> <p>3- يقدر على تقديم العروض باستخدام الاساليب الحديثة</p> <p>4 - يقدر على الابتكار فى مجال ترويج المنتجات</p>	<p>ث - المهارات العامة :</p>

5. مصفوفة تغطية محتوى المقرر لنواتج التعلم المستهدفة للمقرر:

ث- المهارات العامة				ت- المهارات المهنية والعملية		ب- المهارات الذهنية			أ- المعرفة والفهم				عدد الاسبوع	محتوى المقرر	م
4	3	2	1	2	1	3	2	1	4	3	2	1			
											√	√	2	اساسيات و عناصر التسويق	1
√				√	√		√	√	√	√			2	البيئة التسويق و بحوث التسويق	2
										√			1	سلوك المستهلك	3
			√					√	√	√	√		3	الاستراتيجيات و الاتصالات	4
	√	√					√			√			3	عناصر استراتيجيات المزيج التسويقي	5
							√			√			1	اتجاهات حديثة	6

6. المحتوى التفصيلي للمقرر

رقم الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات	محاضرة	درس
-------------	---------	-------------	--------	-----

2	2	4	1	ماهية التسويق
2	2	4	2	عناصر وطبيعة النشاط التسويقي
2	2	4	3	البيئة التسويقية
2	2	4	4	بحوث التسويق و نظم المعلومات التسويقية
2	2	4	5	سلوك المستهلك
2	2	4	6	الاستراتيجيات التسويقية
2	2	4	7	الاستراتيجيات التسويقية
2	2	4	8	الاتصالات التسويقية المتكاملة
				9
2	2	4	10	عناصر المزيج التسويقي
2	2	4	11	سياسات المنتج
2	2	4	12	سياسات التسعير
2	2	4	13	سياسات الترويج
2	2	4	14	سياسات الوزيع
2	2	4	15	اتجاهات حديثة في التسويق : التسويق الاخضر / التسويق الالكتروني
اختبار نهاية الفصل الدراسي				16
28	28	56	اجمالي ساعات التدريس	

7. مصفوفة تغطية طرق التعليم والتعلم لنواتج التعلم المستهدفة للمقرر

اساليب التعليم والتعلم	أ- المعرفة والفهم	ب- المهارات الذهنية	ج- المهارات المهنية والعملية	د- المهارات العامة
محاضرات	√	√	√	√
قاعة البحث	√	√	√	√
التعليم التعاوني(فرق العمل)	—	—	—	—

√	√			التعليم الإلكتروني (العروض التقديمية ومعامل الحاسب الآلي)
—	—	√		العصف الذهني (المنافسات)
√	√	—	—	استراتيجية التعلم الذاتي (الأبحاث الفردية)
√	√	√	√	استراتيجية التعليم الغير مباشر (الواجبات المنزلية)

8. أساليب التعليم والتعلم للطلاب من ذوي القدرات المحدودة (المتعثرين دراسياً):

1 - ساعات مكتبية زائدة

2 - الريادة الطلابية

3 - مراجعات نهاية الفصل الدراسي

9. مصفوفة تغطية أدوات التقييم لنواتج التعلم المستهدفة للمقرر:

رقم الاسبوع	نسبة التقييم %	ث- المهارات العامة	ت- المهارات المهنية والعملية	ب- المهارات الذهنية	أ- المعرفة والفهم	ادوات التقييم
9	% 40			√	√	اختبار منتصف الفصل الدراسي
قاعات البحث		√	√			حل اسئلة
على مدار الفصل الدراسي		√	√			حضور
		√	√			البحث الفردي
		√	√			البحث الجماعي
16	% 60			√	√	اختبار نهاية الفصل الدراسي

10. قائمة الكتب الدراسية والمراجع :

—	مذكرات :
أحمد إبراهيم حامد " إدارة التسويق " – مؤسسة الاعلام التربوي 2020	كتب مُلزمة :
Kotler , Philip,1999 "Kotler on Marketing"	كتب مقترحة :
Kotler , Philip,2015 "Confronting Capitalism"	دوريات علمية أو نشرات ....
لا يوجد	

أستاذ المادة : د. أحمد إبراهيم حامد

رئيس مجلس القسم العلمي:أ.د. نبيل عبد الرؤوف

التاريخ: 13 / 9 / 2022 م