

2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب  
Education & Training Evaluation Commission



## توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس) —

اسم المقرر: الاتصالات التسويقية المتكاملة
رمز المقرر: APAM1508T
البرنامج: دبلوم التسويق التطبيقي
القسم العلمي: الدبلومات
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة أم القرى
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 2025/1/8



### جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:.....3
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:.....4
- ج. موضوعات المقرر.....5
- د. أنشطة تقييم الطلبة.....6
- هـ. مصادر التعلم والمرافق:.....6
- و. تقويم جودة المقرر:.....7
- ز. اعتماد التوصيف:.....7



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (ثلاث ساعات)

2. نوع المقرر

أ-	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب-	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الثانية المستوى الثالث)

4. الوصف العام للمقرر

يهدف هذا المقرر إلى تقديم لمحة عامة عن أساسيات عملية الاتصال التسويقي ، ومعرفة النظريات والأطر الداعمة للتقنيات المستخدمة وفوائدها الفعالة. شرح أهمية الاتصال التسويقي وأنواعه وطرقه المختلفة في البيئة الحالية وتطوير الأساليب الحديثة المستخدمة العملية وطرق التغلب على حواجز الاتصال الناجح.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

APAM1501T مبادي التسويق

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- فهم كيفية دمج العناصر الرئيسية ضمن مزيج الاتصالات التسويقية مثل ( الإعلان والترويج والتسويق المباشر
- إظهار فهم واضح لمصطلحات ومفاهيم وممارسات الاتصالات التسويقية المتكاملة )
- فهم كيفية تناسب عملية الاتصالات مع وسلوك المستهلك مع التركيز على عملية صنع القرار الشرائي للمستهلك.
- اكتساب الخبرة العملية في إنشاء حملة إعلانية

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم التقليدي	3	%100
2	التعليم الإلكتروني		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

### 3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي		

### ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف المفاهيم والمبادئ العامة للاتصالات التسويقية المتكاملة	ع1	المحاضرات - المناقشات أثناء المحاضرة - العروض التقديمية	الاختبارات النصفية و النهائية
1.2	تحديد مكونات المزيج التسويقي وتطبيق المكونات في صناعته قرارات التسويق	ع2	المحاضرات - المناقشات أثناء المحاضرة - العروض التقديمية	الاختبارات النصفية و النهائية
2.0	المهارات			
2.1	مهارة تخطيط لحملة ترويجية وإعلانية	م1	المحاضرات - النقاش والحوار	مشاريع - عروض تقديمية
2.2	يقيم الطالب مدى توافر الأسس العلمية لحملة الترويجية لشركات	م2	المحاضرات - النقاش والحوار	المشاريع

الرمز	نواتج التعلم	رموز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.3	تطبيق واستخدام المفردات ومصطلحات التسويق في الحملة الترويجية	3م	المحاضرات - النقاش والحوار	المشاريع
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يظهر الطالب القدرة على الابتكار في أعداد لحملات ترويجية وإعلانية سواء كان ذلك بشكل فردي أو ضمن فريق عمل	3ق	التعليم الذاتي - التعليم التعاوني	مشاريع - عروض تقديمية

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	أساسيات التسويق والاتصالات التسويقية	3
2	نموذج الاتصالات التسويقية المتكاملة	3
3	سلوك المستهلك ودوره في أعداد الاتصالات التسويقية المتكاملة	6
4	مفاهيم مبدئية في الإعلان، وكيف تعد الرسالة الإعلانية الفعالة؟ ووسائل نشر الإعلانات	3
5	تخطيط الحملة الترويجية ومواصفات الحملة الترويجية	3
6	مواصفات وواجبات رجل البيع المتميز وماذا يجب أن يعرف رجل البيع المتميز زيارة للعميل العزيز	3
7	جوانب الاتصال الفعال ودورها في دعم مهارات البيعية	3
8	17 نوع من العملاء كيف تتعامل مع كل منهم؟	3
9	تنشيط المبيعات	3
10	كيف تعد و تتعامل مع المعارض؟	3
11	التسويق المباشر المفاهيم الأولية	3
12	قرارات التسويق المباشر	3
13	العلاقات العامة والنشر	3

45

المجموع

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار النصفي	8	20%
2	الاختبار النهائي	16	40%
3	المشاريع والعروض وتكاليف	خلال الفصل الدراسي	40%

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

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

#### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	الاتصالات التسويقية المتكاملة : في ظل التحول الرقمي طريقك المباشر إلى قلب وفكر العميل المؤلف الدكتور طلعت أسعد عبد الحميد الطبعة الخامسة 2020 م
المراجع المساندة	كتاب الاتصالات التسويقية المتكاملة د. هشام البحيري 2018م
المصادر الإلكترونية	رابط المكتبة السعودية الرقمية <a href="http://sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx">sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx</a>
أخرى	

#### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات دراسية تتسع لحوالي 45 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)	أجهزة عرض و شبكة إنترنت و برمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

## و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الطلاب	فاعلية التدريس
تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل- نماذج من تقييم الطلاب و أعمالهم	أعضاء هيئة التدريس – منسق المقرر – مشرف البرنامج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	مصادر التعلم
نتائج الطلاب في الاختبارات الدورية والنهائية	منسق المقرر – مشرف البرنامج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
		أخرى

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

## ز. اعتماد التوصيف:

مجلس جامعة أم القرى	جهة الاعتماد
851141114462/190356	رقم الجلسة
1446/11/22	تاريخ الجلسة

