



## توصيف المقرر الدراسي (بكالوريوس)

اسم المقرر: مبادئ التسويق
رمز المقرر: APAM1501T
البرنامج: التسويق التطبيقي
القسم العلمي: دبلومات
الكلية: 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.....6
- د. أنشطة تقييم الطلبة.....6
- هـ. مصادر التعلم والمرافق:.....7
- و. تقويم جودة المقرر:.....7
- ز. اعتماد التوصيف:.....8



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### ب. 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 الأولى – المستوى الأول)

4. الوصف العام للمقرر

يقدم هذا المقرر استعراضاً عاماً لنشاط التسويق داخل المنشأة موضحاً من خلاله وظائف التسويق وعناصر المزيج التسويقي والبيئة التسويقية. كما يستعرض المقرر مفهوم تجزئة السوق وأسسها، السلوك الشرائي للمستهلك، قرارات المنتجات، مراحل تطوير المنتجات الجديدة وغيرها من الموضوعات الخري في مجال التسويق.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- تعريف الطلاب ببعض الأسس والمفاهيم الخاصة بمبادئ التسويق .
- تعريف الطلاب على أساسيات أعداد الخطة التسويقية وتطوير المزيج التسويقي بعد تحديد الفئة المستهدفة وتحليل البيئات التسويقية والتعرف على احتياجات ورغبات العملاء في عالم الأعمال اليوم.
- تطوير القطاع التسويقي عبر الخطط التسويقية وكيفية التكيف مع تطور البيئات التسويقية و تحويل المشاكل الى فرص تسويقية عبر تطوير المزيج التسويقي.

## 2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	3	100%
2	التعليم الإلكتروني		
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	45	100%

## 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	يشرح الأسس والمفاهيم الخاصة بكيفية عمل الخطة التسويقية	1ع	المحاضرات الأسبوعية	الاختبار النصفي والنهائي - المشروع
1.2	يعرف أساسيات أعداد الخطة التسويقية بطريقة صحيحة لحل المشكلات التسويقية	2ع	المحاضرات الأسبوعية	مشروع جماعي موائم لمهام المشاريع في سوق العمل
2.0	المهارات			

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.1	القدرة على تطوير المزيج التسويقي بطريقة تخدم الفئات المستهدفة	1م	المحاضرات - أمثلة توضيحية-التدريبات الأسبوعية	الاختبارات النصفية والنهاية-التدريبات الأسبوعية-مشروع
2.2	القدرة على تحليل البيانات التسويقية وكيفية تأثيرها على المستهلكين	2م	المحاضرات أمثلة توضيحية التدريبات على الشركات الموجودة في سوق العمل	الاختبارات النصفية والنهاية-التدريبات الأسبوعية-مشروع
2.3	القدرة على كتابة وتنفيذ الخطة التسويقية	3م	المحاضرات أمثلة توضيحية التدريبات (مراجعة الخطط التسويقية السابقة والاستفادة منها)	الاختبارات النصفية والنهاية-التدريبات الأسبوعية-مشروع
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يلتزم الطالب بالقيم الأخلاقية من حيث إدارة الوقت والمواعيد	1ق	المشاريع- التعاليم التعاوني - التعليم الذاتي	تقييم المشاريع - تقييم مدي الالتزام بالتسليم في المواعيد المحددة
3.2	التعاون والتواصل لتحقيق الأهداف الخاصة بالخطة التسويقية سواء كان ذلك بشكل فردي أو ضمن فريق	2ق	المشاريع- التدريبات-التعلم الذاتي- التعلم التعاوني- دراسات الحالة	تقييم التدريبات الأسبوعية - دراسات الحالة
3.3	إظهار القدرة الابتكار والأبداع- في تصميم الخطة التسويقية واستهداف العملاء عبر المزيج التسويقي المناسب	3ق	المشاريع- التدريبات - التعليم التعاوني - التعليم الذاتي	تقييم المشاريع الخطة التسويقية

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في أساسيات ومبادئ التسويق	6
2	البيئة التسويقية	3
3	تجزئة السوق	3
4	تحديد السوق المستهدف	3
5	سلوك الشراء لدى المستهلك	3
6	المزيج التسويقي	3
7	الترويج	6
8	التوزيع	6
9	التسعير	6
10	كتابة التقرير وتقديم المشروع الخاص بالخطة التسويقية	6
المجموع		45

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	تدريبات أسبوعية	كل أسبوع	10%
2	مشروع جماعي	12-11	20%
3	الاختبار النصفى	8	20%
4	الاختبار النهائى	16	40%
5	مناقشة نتائج تقرير خطة التسويق لشركة في سوق العمل السعودى	كل أسبوع	10%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

مبادئ التسويق – أ.د. حبيب الله التركستاني 2019	المرجع الرئيس للمقرر
مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق 2024 المكتبة السعودية الرقمية عن طريق موقع جامعة ام القرى المواقع الإلكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي التي تعرض اهم مشاريع المملكة الخاصة برؤية 2030 Google scholar	المراجع المساندة
رابط المكتبة السعودية الرقمية <a href="http://sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx">sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx</a>	المصادر الإلكترونية
	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، السبورة الذكية، البرمجيات)	أجهزة عرض وشبكة إنترنت و برمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	- استطلاعات الرأي
فاعلية طرق تقييم الطلاب	أعضاء هيئة التدريس – منسق المقرر – مشرف البرنامج	تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل- نماذج من تقييم الطلاب و أعمالهم
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	استطلاعات الرأي



طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
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

