

## وصف المقرر

		الاعمال		الكلية
7	NQF level	التسويق		القسم
مبادئ التسويق	متطلب سابق	305301	الرمز	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	الساعات المعتمدة
Bilale@jadara.edu.jo		الايمل	د. بلال عنيزان	منسق المقرر
<a href="mailto:O.Enaizan@jadara.edu.jo">O.Enaizan@jadara.edu.jo</a> <a href="mailto:m.salaymeh@jadara.edu.jo">m.salaymeh@jadara.edu.jo</a>		الايملات	د. عدي عنيزان د. مروان السلايمة	المدرسون
كلية الاعمال- تعليم عن بعد		المكان	4-2:30	وقت المحاضرة
2020-11	تاريخ التعديل	2020-11	تاريخ الاعداد	الفصل الدراسي
دوام كامل	شكل الحضور	بكالوريوس في التسويق		الشهادة

## وصف المقرر المختصر

## اهداف المقرر

يهدف هذا المساق الى تزويد الطالب بالمهارات التي من المفترض بمدير التسويق اتقانها خاصة صياغة استراتيجية تسويق هادفة من خلال تطبيق الوظائف الادارية على النشاط التسويقي كمهارة التخطيط والتنظيم التسويقي وتنفيذ الانشطة التسويقية وكيفية التعامل مع العنصر البشري من خلال وظيفة التوجيه الاداري والقدرة على اتخاذ القرار وفهم الية الرقابة والتدقيق التسويقي.

## مخرجات التعلم

## A. المعرفة -الفهم النظري

عند اكمال متطلبات المقرر،سيتمكن الخريج من:

a1 توضّح للمفاهم والمصطلحات التي تتعلق بإدارة التسوّق

## B -المعرفة -التطبيق العملي

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

a2 فهم ومعرفة عمليات الادارية في ادارة التسويق

## C. مهارات -الحل العام للمشكلات و المهارات التحليلية

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

b1 حل المشاكل الادارية المتعلقة في الانشطة التسويقية
<b>D. مهارات -الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات</b> عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:
b2 استخدام الطرق الكمية في تحليل المعلومات التسويقية في ظل التطور التكنولوجي
<b>E.. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق</b> عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:
c1 فن التعامل مع العمليات الادارية وتطبيقها على الانشطة التسويقية
<b>طرق التعلم والتعليم</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• التمهيد للمحاضرة وعرض أهدافها قبل المناقشة، والتمهيد لموضوع المحاضرة التالية في نهاية كل محاضرة.</li> <li>• استخدام مختلف استراتيجيات التدريس: التدريس المباشر، الحالات الدراسية، العمل الجماعي، حل المشكلات، التعلم بالممارسة، واستخدام أسلوب العصف الذهني داخل المحاضرات.</li> <li>• ورشات عمل، حلقات نقاش، زيارات ميدانية، طريقة الالقاء</li> <li>• ورشة عمل ( إحصار مدير دائرة العلاقات العامة في إحدى المؤسسات والتعرف على واقع العلاقات العامة فيها والعقبات التي تواجهها ومناقشة ذلك من قبل الطلاب، حلقات علمية وحوارية</li> <li>• طرق التعلم الذاتي وعن البعد</li> </ul>
<b>طرق التقييم</b>
<p>الامتحانات القصيرة، الامتحانات الفصلية، تقييم الاداء الطالب ، تفاعل الطالب داخل المحاضرة، تقديم الطالب برزنتيشن، امتحانات نهائية ، ابحاث علمية .</p> <p>طرق التقييم :</p> <p>الامتحان الميد :30%</p> <p>الامتحان الثاني :0%</p> <p>المشاركة والواجبات :20%</p> <p>الامتحان النهائي: 50%</p>

محتوى المقرر					
أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1.	3	c1	الفصل الأول: مفهوم ادارة. النشاط التسويقي	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات

<p>دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الكمبيوتر (باور a3 بوينت) power .point</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>				
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>-</p>	<p>الفصل الأول: مفهوم ادارة النشاط التسويقي</p>	<p>al</p>	<p>3</p>	<p>.2</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>-</p>	<p>الفصل الثاني: عملية ادارة التسويق</p>	<p>al</p>	<p>3</p>	<p>.3</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>-</p>	<p>الفصل الثاني: عملية ادارة التسويق</p>	<p>al</p>	<p>3</p>	<p>.4</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات</p>	<p>-</p>	<p>الفصل الثالث: تخطيط النشاط التسويقي</p>	<p>al</p>	<p>3</p>	<p>.5</p>

دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية					
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: تخطيط النشاط التسويقي	a1	3	.6
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: التنظيم النشاط التسويقي	a1	3	.7
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: التنظيم النشاط التسويقي	b2	3	.8
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: التنسيق النشاط التسويقي	b2	3	.9
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: التنسيق النشاط التسويقي	a2	3	.10
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السادس: التوجيه النشاط التسويقي	a2	3	.11
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السادس: التوجيه النشاط التسويقي	b1	3	.12
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السابع: رقابة النشاط التسويقي	b1	3	.13
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السابع: رقابة النشاط التسويقي	b2	3	.14

اختبارات عملية					
----------------	--	--	--	--	--

### الانتحال

مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثامن: اتخاذ القرارات التسويقية	b2	3	.15
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الحادي عشر: اتخاذ القرارات التسويقية	b2	3	.16

### المكونات

إدارة التسويق: د. بشير العلق، د. قحطان العبيدي، 2013.	الكتاب
نظام التسويق الحديث: د. عبد العزيز أبو نبعة، 1999. إدارة التسويق: د. محمد سعيد، 1999. إدارة التسويق د. ناجي معلا 2008 . Kotler Philip, marketing management: analysis planning and control 7thed, .Englewood cliffs, NJ:prentice Hall, 2006	المراجع
الادارة التسويقية الحديثة: د. صلاح شنواني، 1977.	موصى به للقراءة
نعم	مادة الكترونية
الانترنت والمكتبة	مواقع اخرى

### خطة تقييم المقرر

المخرجات						الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	Bb	a2	a1			
15				15		30	الامتحان الأول (المنتصف)
						0	الامتحان الثاني (إذا توفر)
	15	15	20			50	الامتحان النهائي
						20	اعمال الفصل
		10				10	الوظائف
							حالات للدراسة
			2	3		5	المناقشة والتفاعل
							أنشطة جماعية
							امتحانات مختبرات ووظائف
							عروض تقديمية
2	3					5	امتحانات قصيرة
						100	المجموع

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تنطبق أيضاً على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم). يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع أو انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع أو الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.