

## وصف المقرر

		الاعمال		الكلية
7	NQF level	التسويق		القسم
مبادئ التسويق	متطلب سابق	305372	الرمز	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	الساعات المعتمدة
<a href="mailto:m.daoud@jadara.edu.jo">m.daoud@jadara.edu.jo</a>		الايميل		منسق المقرر
		الايميلات		المدرسون
		الماكن		وقت المحاضرة
دوام كامل	شكل الحضور	2021-2	تاريخ الاعداد	الفصل الدراسي
2024/2	تاريخ التعديل	عن بعد	مدمج	شكل التعليم

## وصف المقرر المختصر

يهدف هذا المساق إلى إكساب الطالب القدرة العلمية في فهم مفهوم التسويق الأخضر وتطبيقاته المختلفة، التعاريف، المزيج التسويقي الأخضر، أثر البيئة الداخلية والخارجية في التسويق الأخضر، استراتيجيات التسويق الأخضر، الاتصالات التسويقية الخضراء، المستهلك الأخضر، ومواضيع أخرى متفرقة.

## اهداف المقرر

1. خارطة طريق لسياسات التسويق الأخضر.
2. توضيح الدور الهام والحيوي للتسويق الأخضر، مع التركيز على المفاهيم الأساسية، الأطر الفكرية، والوظائف الرئيسية لهذا النوع من التسويق.
3. التعرف على السياسات والاستراتيجيات المختلفة في التسويق الأخضر وتقييمها.
4. بيان أهمية التسويق الأخضر في الوقت الحاضر.
5. مناقشة دور التسويق الأخضر في تعزيز المسؤولية الاجتماعية وخدمة المجتمع والدولة.

## مخرجات التعلم

A. المعرفة - الفهم النظري & التطبيق العملي

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة للتسلسل التاريخي للتسويق الأخضر ومفاهيمه حتى الان.

A. المعرفة -تطبيق استراتيجيات التسويق الأخضر.

a2. تطبيق الاتصالات التسويقية الخضراء .

B. مهارات -الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية.

b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة بالاستراتيجيات الخضراء .

B. مهارات - الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات.

b2. فهم وتطبيق الترويج الأخضر والاعلان الأخضر والعلامة الخضراء .

C. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

c1. تصميم المزيج التسويقي الأخضر و تبني الاتجاهات والسلوكيات الاخلاقية التي تحافظ على البيئة المتمثلة في التسويق الأخضر وذلك عن طريق توجه الشركات الى تبني السعر الصديق للبيئة.

طرق التعلم والتعليم

• محاضرات وجاهية

• عصف ذهني

• مشروع بحثي

• دراسة حالة

• استخدام فيديو

• مناقشات

• غير متزامن

• حل المشكلات

طرق التقييم

• تقييم تكويني

• امتحان قصير

• واجب بيتي

• تقديم عرض

• امتحان المنتصف

• الامتحان النهائي

محتوى المقرر					
أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
.1	3	b1 a1 a2	الفصل الأول: التسويق الأخضر والمسؤولية الاجتماعية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية
.2	3	b1 a1 a2	الفصل الثاني: مدخل في التسويق الأخضر		مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
.3	3	c1	الفصل الثالث: البيئة الطبيعية والمواصفة ISO1400		مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية
.4	3	c1	الفصل الرابع: المستهلك الأخضر		مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية
.5	3	c1	الفصل الخامس: المزيج التسويقي الأخضر		مشاريع فردية، مشاريع جماعية



					10	امتحانات قصيرة
					100	المجموع

### الانتحال

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.