

توصيف مقرر دراسي

2023 - 2022

أكاديمية: الشروق

معهد: المعهد العالي للحاسبات وتكنولوجيا المعلومات

شعبة: المحاسبة

1. بيانات المقرر

2201			الرمز الكودي:
إدارة التسويق			اسم المقرر:
الثانية			الفرقة:
الثاني			الفصل الدراسي:
المحاسبة			التخصص:
عدد الوحدات الدراسية في الأسبوع:			
درس	محاضرة		
1	4		

2. أهداف المقرر:

الهدف	م
الالمام بوظيفة التسويق وطبيعتها وعناصرها	1
التعرف على البيئة التسويقية ونظم المعلومات التسويقية ومناهج البحث العلمي و بحوث التسويق	2
التعرف على طبيعة سلوك المستهلك و انماطه	3
الالمام بالاتصالات التسويقية المتكاملة	4
الالمام بالاستراتيجيات التسويقية	5
التعرف على دورة حياة المنتج و استراتيجيات المزيج التسويقي المعاصر	6
الالمام بالاتجاهات الحديثة للتسويق : (التسويق الاخضر – التسويق الالكتروني)	7

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:

<p>1 - يتعرف على اطار وظيفة التسويق و طبيعتها الفنية للاشكال والانواع المختلفة لمؤسسات الاعمال</p> <p>2 - وصف بيئة التسويق الداخلية و الخارجية (كلية - دولية) بمؤسسات الاعمال المختلفة</p> <p>3 - يتعرف على التطورات و الاتجاهات الحديثة و القضايا المعاصرة المرتبطة بوظيفة التسويق والاستراتيجيات التسويقية الخاصة بالمزيج التسويقي ودورة حياة المنتج.</p> <p>4 - يتعرف على مناهج البحث العلمى من خلال دراسته لبحوث التسويق و ادواته و منها (المقابلة - الملاحظة - الاستبيان)</p>	<p>أ- المعرفة والفهم:</p>
<p>1 - يحلل و يستنتج و يطبق المنهج العلمى فى التفكير من خلال دراسته للاستراتيجيات التسويقية و من خلال قيامه بالابحاث السوقية</p> <p>2 - يطبق اسس و مبادئ التفكير الابداعى فى تعميم الحملات التسويقية و اساليب الترويج الحديثة</p> <p>3 - يحلل بايجابية الموقف التنافسى بما يضمن التعرف على نقاط الضعف و تحويلها الى نقاط قوى و يحول التهديدات المختلفة الى فرص</p>	<p>ب- المهارات الذهنية :</p>
<p>1 - يقوم بتنفيذ دراسات و تحليل الاسواق</p> <p>2 - يستخدم 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:

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

6. المحتوى التفصيلي للمقرر

رقم الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات	محاضرة	درس
1	ماهية التسويق	5	4	1
2	عناصر و طبيعة النشاط التسويقي	5	4	1
3	البيئة التسويقية	5	4	1
4	بحوث التسويق و نظم المعلومات التسويقية	5	4	1
5	سلوك المستهلك	5	4	1
6	الاستراتيجيات التسويقية	5	4	1
7	الاستراتيجيات التسويقية	5	4	1
8	الاتصالات التسويقية المتكاملة	5	4	1
9	اختبار منتصف الفصل الدراسي			
10	عناصر المزيج التسويقي	5	4	1
11	سياسات المنتج	5	4	1
12	سياسات التسعير	5	4	1
13	سياسات الترويج	5	4	1
14	سياسات الوزيع	5	4	1
15	اتجاهات حديثة في التسويق : التسويق الاخضر / التسويق الالكتروني	5	4	1
16	اختبار نهاية الفصل الدراسي			
	اجمالي ساعات التدريس	70	56	14

7. مصفوفة تغطية طرق التعليم والتعلم لنواتج التعلم المستهدفة للمقرر

د- المهارات العامة	ج- المهارات المهنية والعملية	ب- المهارات الذهنية	أ- المعرفة والفهم	اساليب التعليم والتعلم
√	√	√	√	محاضرات (On line)
√	√	√	√	قاعة البحث (On line)
√	√			التعليم التعاوني (فرق العمل)
√	√			التعليم الالكتروني (العروض التقديمية ومعامل الحاسب الآلي)
		√		العصف الذهني (المناقشات)
√	√			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 ادوات التقييم لنواتج التعلم المستهدفة للمقرر:

رقم الاسبوع	نسبة التقييم %	ث- المهارات العامة	ت- المهارات المهنية والعملية	ب- المهارات الذهنية	أ- المعرفة والفهم	ادوات التقييم
				√	√	اختبار قصير (Quiz on line)
9	% 15			√	√	اختبار منتصف الفصل الدراسي (On line)
قاعات البحث		√	√			حل اسئلة
على مدار الفصل الدراسي		√	√			حضور
		√	√			البحث الفردي
		√	√			البحث الجماعي
16	% 85			√	√	اختبار نهاية الفصل الدراسي

10. قائمة الكتب الدراسية والمراجع :

—	مذكرات :
إيمان وديع عبدالحليم، "إدارة التسويق" ، (مؤسسة الاعلام التربوي:2019)	كتب مُلزمة :
Kotler , Philip,1999 "Kotler on Marketing" Kotler , Philip,2015 "Confronting Capitalism"	كتب مقترحة :
توافر المادة العلمية من خلال PTT - PDF - Videos	مصادر التعلم:
توافر بنية تكنولوجية داعمة مثل Moodle - Microsoft Teams	الإمكانات:
بنك المعرفة المصرى	دوريات علمية أو نشرات

أستاذ المادة: د/ أحمد إبراهيم حامد

رئيس مجلس القسم العلمي: أ.د/ نبيل عبد الرعوف إبراهيم

التاريخ: 4 / 1 / 2023 م