

## نموذج وصف المقرر

### وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناتاً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج؛

1. المؤسسة التعليمية	معهد الادارة التقني
2. القسم العلمي / المركز	قسم تقنيات ادارة مواد
3. اسم / رمز المقرر	ادارة التسويق
4. أشكال الحضور المتاحة	اسبوعي (نظري و عملي )
5. الفصل / السنة	2017/2016 السنوي
6. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	12 ساعة
7. تاريخ إعداد هذا الوصف	2016/11/23
8. أهداف المقرر	اكساب الطالب معارف ومهارات في مجال الانشطة التسويقية وتمكينه من الالمام باسس ومبادئ واساليب تسويق المنتجات من حيث تسعيرها وتوزيعها والترويج عنها وكيفية تنشيط المبيعات واثارة الدوافع لدى المستهلك لغرض الشراء والتعرف على متطلبات الاستراتيجية والرقابة عليها في المنظمات .

## 10. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

<p>أ- الأهداف المعرفية</p> <p>أ1- يعرف الطالب ماهية التسويق</p> <p>أ2- يفسر الطالب العلاقة بين المزيج التسويقي والمزيج الترويجي</p> <p>أ3- يعلل الطالب الاسباب المؤدية الى فشل العملية التسويقية</p> <p>أ4- يقارن الطالب النشاطات التسويقية الخاصة بالمنظمات المحلية والاجنبية</p> <p>أ5-</p> <p>أ6-</p>
<p>ب - الأهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر.</p> <p>ب1 – يستخدم الطالب كل من / الحاسبة والتقنيات والاجهزة الالكترونية المتوفرة</p> <p>ب2 – يلخص الطالب ما تعلمه من تقنيات ومعارف خاصة بالمادة</p> <p>ب3 – يحاول الطالب جمع ما امكن من معلومات تخص الجانب العملي للمادة من خلال ما توفره البيئة الخارجية لمحور الدراسة .</p> <p>ب4- يجمع الطالب عينات ونماذج متعددة من المنظمات والوحدات التي تشكل بيئة الدراسة .</p>
طرائق التعليم والتعلم
<p>هناك مجموعة من الوسائل التي تستخدم من اجل تسهيل عملية التعليم والتعلم :</p> <p>1- المحاضرة الشفوية</p> <p>2- الاسئلة والاجوبة</p> <p>3- العرض التلفزيوني ( بواسطة اجهزة العرض )</p> <p>4- حلقات العمل</p>
طرائق التقييم
<p>هناك مجموعة من الطرق لتقييم مدى فاعلية العملية التعليمية منها :</p> <p>1- الامتحانات المنهجية واليومية ( الكوزات )</p>
<p>ج- الأهداف الوجدانية والقيمية</p> <p>ج1- تنمية القيم والسلوكيات الصحيحة لدى الطلبة</p> <p>ج2- رفع روح التعاون بين الطلبة والحث على العمل الجماعي</p> <p>ج3- تهيئة الطالب نفسيا وعلميا للعمل في المجالات التي يستطيع ان يطبق وينمي ما تعلمه من معارف خلال فترة الدراسة .</p> <p>ج4-</p>
طرائق التعليم والتعلم
طرائق التقييم

- د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة ( المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي ).
- د1- تنمية قدرات الطالب على مواجهة مشاكل الدراسة
  - د2- تنمية قدرات الطالب على مواجهة مشاكل العمل مستقبلا
  - د3- تنمية الميزات القيادية لدى الطالب لما لها من دور في نجاحه تنظيميا مستقبلا
  - د4-

11. بنية المقرر					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
1	8	الطالب يفهم بشكل جيد	نظرة شمولية للتسويق	محاضرات نظري	امتحان تحريري
2	8	الطالب يفهم بشكل جيد	مفهوم المزيج التسويقي	محاضرات نظري	امتحان تحريري
3	8	الطالب يفهم بشكل جيد	البيئة التسويقية	محاضرات نظري	امتحان تحريري
4	8	الطالب يفهم بشكل جيد	سلوك المستهلك	محاضرات نظري	امتحان تحريري
5	8	الطالب يفهم بشكل جيد	تجزئة السوق	محاضرات نظري	امتحان تحريري
6		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
7	12	الطالب يفهم بشكل جيد	المنتج	محاضرات نظري	امتحان تحريري
8				محاضرات نظري	امتحان تحريري
9	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التعبئة والتغليف	محاضرات نظري	امتحان تحريري
10	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التوزيع	محاضرات نظري	امتحان تحريري
11		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
12	12	الطالب يفهم بشكل جيد	تجار الجملة	محاضرات نظري	امتحان تحريري
13	12	الطالب يفهم بشكل جيد	تجار المفرد	محاضرات نظري	امتحان تحريري
14	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التوزيع المادي	محاضرات نظري	امتحان تحريري
15		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
16	12	الطالب يفهم بشكل جيد	الاتصالات التسويقية	محاضرات نظري	امتحان تحريري
17	12	الطالب يفهم بشكل جيد	الاعلان	محاضرات نظري	امتحان تحريري
18		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
19	12	الطالب يفهم بشكل جيد	تنشيط المبيعات	محاضرات نظري	امتحان تحريري
20	12	الطالب يفهم بشكل جيد	البيع الشخصي	محاضرات نظري	امتحان تحريري
21	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التسعير	محاضرات نظري	امتحان تحريري
22		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
23	12	الطالب يفهم بشكل جيد	تسويق الخدمات	محاضرات نظري	امتحان تحريري
24	12	الطالب يفهم بشكل جيد	نظام المعلومات التسويقية	محاضرات نظري	امتحان تحريري
25		الطالب يفهم بشكل جيد		محاضرات نظري	امتحان تحريري
26	12	الطالب يفهم بشكل جيد	استراتيجية التسويق	محاضرات نظري	امتحان تحريري
27	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التسويق في المنظمات غير الربحية	محاضرات نظري	امتحان تحريري
28	12	الطالب يفهم بشكل جيد	التسويق المباشر	محاضرات نظري	امتحان تحريري
29	12	الطالب يفهم بشكل جيد	اعتبارات التسويق	محاضرات نظري	امتحان تحريري
30		الطالب يفهم بشكل جيد	التسويق الأخضر	محاضرات نظري	امتحان تحريري

12. البنية التحتية	
1- الكتب المقررة المطلوبة	ادارة التسويق للدكتور ثامر البكري
2- المراجع الرئيسية (المصادر)	الديوه جي , ابي سعيد , اسهام الدولة في الانشطة التسويقية بين المشاركة والتنظيم الاداري , المؤتمر العلمي الخامس لكلية الادارة والاقتصاد , جامعة بغداد , 1992 .
ا- الكتب والمراجع التي يوصى بها ( المجلات العلمية , التقارير , ..... )	مجلة كلية الادارة والاقتصاد جامعة بغداد العدد 24
ب - المراجع الالكترونية, مواقع الانترنت .....	<a href="https://www.markiteconomics.com/public">https://www.markiteconomics.com/public</a> <a href="http://hdl.handle.net/123456789/303">http://hdl.handle.net/123456789/303</a>
13. خطة تطوير المقرر الدراسي	
لا توجد	