



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مبادئ إدارة أعمال
رمز المقرر:	MGT 1111
البرنامج:	دبلوم التسويق
القسم العلمي:	
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الأولى / المستوى الأول
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو إستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

<p>التعريف بعناصر العملية الإدارية: التخطيط وأهدافه، وأنواع الخطط ومقومات التخطيط وموعقاته. التنظيم وأهميته، الهيكل التنظيمي، وطرق التقسيم التنظيمي. مفهوم اتخاذ القرار ومراحل اتخاذ القرار وأنواع القرارات. مفهوم القيادة الإدارية وأنواع القيادة ونظريات القيادة. الرقابة وإجراءاتها وأنواع الرقابة، وخصائص النظام الفعال للرقابة وموعقاته التعريف بوظائف إدارة الأعمال: إدارة التسويق، الإدارة المالية، إدارة الموارد البشرية، إدارة الإنتاج</p>
---

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

### ١. الوصف العام للمقرر:

يهدف هذا المقرر دراسة الإدارة بشكل عام وأسس ومفاهيم إدارة الأعمال بشكل خاص وذلك من خلال تقديم مفهوم وإطار متكامل لمبادئ إدارة الأعمال يشمل أسس وعناصر العملية الإدارية المستخدمة في المنظمات والمؤسسات باختلاف أنواعها: التخطيط، اتخاذ القرار، التنظيم، التنسيق، القيادة، الدافعية والحوافز، الاتصالات الإدارية، الرقابة وطبيعة التكامل فيما بينها، ودور الفرد في نجاحها. ووظائف المنشأة المختلفة.

### ٢. الهدف الرئيس للمقرر:

التعريف بمفهوم العملية الإدارية ووظائف المدير وعناصر العملية الإدارية: التخطيط وأهدافه، وأنواع الخطط ومقومات التخطيط وموعقاته. التنظيم وأهميته، الهيكل التنظيمي، وطرق التقسيم التنظيمي. مفهوم اتخاذ القرار ومراحل اتخاذ القرار وأنواع القرارات. مفهوم القيادة الإدارية وأنواع القيادة ونظريات القيادة. الرقابة وإجراءاتها وأنواع الرقابة، وخصائص النظام الفعال للرقابة وموعقاته.

٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
	1.1 التعرف على مفهوم الإدارة والمدير والمنظمة
	1.2 التعرف على الوظائف الإدارية ( التخطيط ، التنظيم ، صنع واتخاذ القرار التوجيه، الرقابة)
	1.3 التعرف على البيئة المؤثرة في منظمات الاعمال
	2 المهارات
	2.1 التمييز بين وظائف ادارة الاعمال المختلفة (إدارة التسويق، الادارة المالية، إدارة الموارد البشرية ، إدارة العمليات الانتاجية)
	3 القيم
	3.1 استيعاب مفهوم الإدارة ودورها في تطوير المنظمات والمجتمعات.

ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٣	١	الفصل الأول: مفهوم الإدارة وأهميتها
٣	١	الفصل الثاني: التطور التاريخي للفكر الإداري
٣	١	الفصل الثالث: التخطيط
٣	١	الفصل الرابع: اتخاذ القرارات
٣	١	الفصل الخامس: التنظيم
٣	١	الفصل السادس: التنسيق
٣	١	أفصل السابع: القيادة الإدارية
٣	١	الفصل الثامن: الدافعية والحوافز
٣	١	الفصل التاسع: الاتصالات الإدارية
٣	١	الفصل العاشر: الرقابة
٣	١	الفصل الحادي عشر: إدارة الموارد البشرية
٣	١	الفصل الثاني عشر: إدارة التسويق
٣	١	الفصل الثالث عشر: إدارة الإنتاج
٣	١	الفصل الرابع عشر: الإدارة المالية
٣	١	الفصل الخامس عشر: إدارة نظم المعلومات الإدارية
٤٥	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس



## د. التدريس والتقييم:

### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	التعرف على مفهوم الادارة والمدير والمنظمة	محاضرات، مناقشات	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
1.2	التعرف على الوظائف الادارية (التخطيط، التنظيم، صنع واتخاذ القرار، التوجيه، الرقابة).		
1.3	التعرف على البيئة المؤثرة في منظمات الاعمال		
2.0	المهارات		
2.1	التمييز بين وظائف ادارة الاعمال المختلفة (إدارة التسويق، الادارة المالية، إدارة الموارد البشرية، إدارة العمليات الانتاجية)	محاضرات، مناقشات	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
3.0	القيم		
3.1	استيعاب مفهوم الادارة ودورها في تطوير المنظمات والمجتمعات.	محاضرات، مناقشات، وعروض الطلاب	تقييم العروض

### 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين - واجبات - تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	٥	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	٩	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مع تبادل الآراء.

### و - مصادر التعلم والمرافق:

#### ١. قائمة مصادر التعلم:

أ.د. أحمد بن عبدالرحمن الشميمري، أ.د. عبدالرحمن بن أحمد هيجان، وبشرى بنت بدير المرسي غنام، مبادئ إدارة الأعمال: الأساسيات والاتجاهات الحديثة، ٢٠١٥م، العيبكان للنشر والتوزيع، الرياض المملكة العربية السعودية.	المرجع الرئيس للمقرر
صالح العامري، وظاهر الغالبي، الإدارة والأعمال، دار وائل للنشر والتوزيع، ٢٠١٤م، عمان، المملكة الأردنية الهاشمية.	المراجع المساندة
أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها: المجلة العربية للعلوم ونشر الأبحاث ISSN 2518-5780	المصادر الإلكترونية
برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	متوفر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا تنطبق

## ز. تقويم جودة المقرر:

مجلات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	المحاضرين	المناقشة الحرة
مواجهة مباشرة مع الطلاب	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	تخصيص وقت جلسات حرة

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها))  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مبادئ التسويق
رمز المقرر:	MGT 1113
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معروفة.
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات معتمدة
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input type="checkbox"/> متطلب قسم <input checked="" type="checkbox"/> أخرى <input type="checkbox"/>
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الأولي / المستوى الأول
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)
٥. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	-
٣	دروس إضافية	-
٤	أخرى (تذكر)	-
	الإجمالي	٤٥

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يوضح المقرر مبادئ ومفهوم التسويق الحديث وكيف تتأثر الأنشطة التسويقية بالظروف والعوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والتنافسية والتكنولوجية والقانونية التي تحيط بها ، كما يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة ويشمل المقرر تخطيط البرامج التسويقية وإنجازها والرقابة عليها مع شرح عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، والترويج)
٢. الهدف الرئيس للمقرر التعريف بالتسويق وأهميته وتطوره ومكانته في عملية إشباع حاجات ورغبات العملاء، تحليل البيئة التسويقية ونظم المعلومات التسويقية، وبحوث التسويق، دراسة عناصر المزيج التسويقي وسلوك المستهلك والتسويق الاستراتيجي

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
K1	1.1 معرفة مفهوم التسويق ومراحل تطوره
K1	1.2 معرفة أهمية التسويق والعوامل المؤثرة عليه
K1	1.3 التعرف على المزيج التسويقي وكيفية إدارته
	1.4
	1.5
	<b>2 المهارات</b>
S1	2.1 دور نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي
	2.2 اكتساب الطالب مهارة الترويج والتوزيع بشكل فعال
	<b>3.4 القيم</b>
V1	3.1 أن يتعاون الطلاب على تقييم تحليل البيئة التسويقية
	3.2

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
3	1	تعريف التسويق
3	1	أهمية التسويق
3	1	البيئة التسويقية
3	1	التسويق الاستراتيجي
3	1	نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق
3	1	تجزئة السوق
3	1	المستهلك الأخير والمنظمة
6	2	خطوات عملية الشراء
3	1	النواحي التنظيمية للتسويق
3	1	السلع والخدمات
3	1	تخطيط المنتجات
3	1	التسعير
3	1	التوزيع
3	1	الترويج
45	15	مجموع عدد ساعات التدريس

#### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	معرفة مفهوم التسويق ومرحل تطوره		
1.2	إدراك أهمية التسويق والعوامل المؤثرة عليه	المحاضرات الواجبات	الاختبارات متابعة الواجبات
1.3	التعرف على المزيج التسويقي وكيفية إدارته		
1.4			
1.5			
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	دور نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي	الواجبات	تقييم الواجبات تقييم المناقشات
2.2	اكتساب الطالب مهارة الترويج والتوزيع بشكل فعال	المناقشات	
2.3			
2.4			
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	أن يتعاون الطلاب على تقييم تحليل البيئة التسويقية	عروض الطلاب حل المشكلات مجموعات العمل	تقييم العروض أسئلة تحتوي على مشكلات تقويم العروض
3.2			

#### ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	٧	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	١٣	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

#### هـ- أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

<ul style="list-style-type: none"> <li>إشراف أستاذ المقرر علي الطالب أثناء التكاليفات والواجبات والبحوث.</li> <li>الساعات المكتبية المخصصة (ساعتان أسبوعيا) من قبل أستاذ المقرر.</li> <li>تواصل أستاذ المقرر مع الطالب عبر البلاك بورد.</li> </ul>
--

#### و – مصادر التعلم والمرافق:

##### ١. قائمة مصادر التعلم:

طلعت أسعد عبد الحميد التسويق الفعال "كيف تواجه تحديات القرن ٢١، الرياض: مكتبة جرير ط١٩، ٢٠١٤م.	المرجع الرئيس للمقرر
<ul style="list-style-type: none"> <li>رائف توفيق، ناجي معلا، مبادئ التسويق، القاهرة: الشركة المتحدة للتسويق، ٢٠١٠م.</li> <li>محمد أحمد النبي، إدارة التسويق، عمان: زمزم، ٢٠١٣م</li> </ul>	المراجع المساندة

المصادر الإلكترونية	برامج تعليمية تعتمد على الكمبيوتر في مجال المقرر، يتم عرضها في قاعة الدراسة <a href="http://WWW.IMF.ORG">WWW.IMF.ORG</a>
أخرى	لا يوجد

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة مجهزة: بروجكتور وجهاز كمبيوتر كافية لـ ٣٠ طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز كمبيوتر متصل بشبكة الانترنت وجهاز عرض.
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

## ز. تقييم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلاب	تطبيق استبانة تقييم المقرر
فعالية المقرر الدراسي	لجنة المراجعة الداخلية	المراجعة الداخلية للمقرر

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)  
**ح. اعتماد التوصيف**

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	تطبيقات على الحاسب الشخصي
رمز المقرر:	INF 1111
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input type="checkbox"/> متطلب قسم <input checked="" type="checkbox"/> أخرى <input type="checkbox"/>
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الأولى / المستوى الأول
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يركز هذا المقرر على التعريف ببرامج وتطبيقات حزم الحاسب الآلي الأساسية واستخدام متقدم للبرامج الإحصائية والتطبيقات في مجال التسويق.
٢. الهدف الرئيسي للمقرر : المام الطالب بتطبيقات الحاسب الآلي بدقة واتقان التي يمكن استخدامها في تحليل البيانات في التسويق وخدمة العملاء، وكيفية إدخال هذه البيانات وتصنيفها ، وإكساب الطالب المهارة في استخدام برامج في إدارة التسويق، وإجراء التحليل الإحصائي لبيانات العملاء في السوق.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على البرامج المختلفة للتحليل الإحصائي.
	1.2 التعرف على كيفية إدخال البيانات وتصنيفها .
	1.3 الالمام بكيفية استخدام برامج الحاسب الآلي في مجال التسويق وخدمة العملاء.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 يفسر الطالب نتائج التحليل الإحصائي.
	2.2 القدرة على معالجة البيانات التسويقية باستخدام البرامج الجديدة المختلفة.
	2.3 استخدام أجهزة الكمبيوتر من أجل التواصل ومعالجة البيانات للعملاء والسوق.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 العمل بشكل فعال سواء بشكل فردي وجماعي

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٦	٢	التعريف ببرامج وتطبيقات وحزم الحاسب الآلي
٣	١	التعريف بالبرامج الإحصائية التي يمكن استخدامها في تحليل البيانات
٦	٢	كيفية إدخال البيانات وتصنيفها
٦	٢	استخدام برامج معالجة النصوص، العروض التقديمية، والخدمات الالكترونية
٦	٢	تطبيقات الحاسب في مجال التسويق
٩	٣	مشروع المادة في أحد تطبيقات خدمة العملاء التسويقيين
٩	٣	عرض المشروعات
٤٥	١٥	مجموع ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على البرامج المختلفة للتحليل الإحصائي.	محاضرات، مناقشات	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
1.2	التعرف على كيفية إدخال البيانات وتصنيفها .		
1.3	الالمام بكيفية استخدام برامج الحاسب الآلي في مجال التسويق وخدمة العملاء.		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	يفسر الطالب نتائج التحليل الإحصائي.	محاضرات، مناقشات تمارين	الاختبارات تقييم المناقشات والتمارين تقييم الواجبات
2.2	القدرة على معالجة البيانات التسويقية باستخدام البرامج الجديدة المختلفة.		
2.3	استخدام أجهزة الكمبيوتر من أجل التواصل ومعالجة البيانات للعملاء والسوق.		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	العمل بشكل فعال سواء بشكل فردي وجماعي	محاضرات، مناقشات، وعروض الطلاب تكاليفات	تقييم العروض تقييم تكاليفات

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الأسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	الحاسوب والبرمجيات الجاهزة - د. بلال الزعبي
المراجع المساندة	أساسيات تكنولوجيا الحاسب، د. ثوار عارف- دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع- عمان/الأردن، م ٢٠١٠
المصادر الإلكترونية	<a href="https://2u.pw/RH012">https://2u.pw/RH012</a> أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)	متوفر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا تطبق

### ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
تحليل الاستبيان	الطلاب	يتم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

**مجالات التقويم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مصطلحات انجليزية في التسويق (١)
رمز المقرر:	CMKT 1111
البرنامج:	برنامج دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته.....خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر..... ٥
- د. التدريس والتقييم: ..... ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم..... ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة..... ٦
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٦
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٦
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٦
- مهارات الاتصال. علي أحمد سيد مصطفى، محمد أحمد عبد الليف بيت. مكتبة الرشد...خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- 2010م.....خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف..... ٦





أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٦ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلبات جامعة <input type="checkbox"/> مطلوب كلية <input checked="" type="checkbox"/> مطلوب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الأولي / المستوى الأول
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٩٠	%١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٩٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٩٠

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

### ١. الوصف العام للمقرر:

يتناول هذا المقرر إلى تزويد الطالب بفكرة عامة عن كلمات وقواعد اللغة الإنجليزية، كما يساعد الطلاب في فهم وتعلم أجزاء الكلام والأزمنة والأفعال الأساسية: الأسماء (المعدودة وغير المعدودة)، أدوات التعريف، الضمائر الكمية، الضمائر الشخصية (الفاعل، والفعل والملكية، والانعكاسية، والتبادلية)، أسماء الإشارة، والصفات، وصفات المقارنة، والضمائر والظرف. وذلك بهدف محاولة الارتقاء بمستوى الطالب في اللغة الإنجليزية وتحسين الدقة اللغوية لدى الطلاب ومساعدتهم على إنتاج جمل صحيحة نحوياً. بالإضافة إلى الإلمام ببعض المصطلحات الإنجليزية في مجال التسويق.

### ٢. الهدف الرئيس للمقرر:

#### مع نهاية المقرر سيتمكن الطالب من:

- القدرة على تحسين الدقة اللغوية لدى الطلاب وصياغة جمل صحيحة لغوياً ونحوياً باستخدام القواعد النحوية الأساسية
- التعرف على أنواع مختلفة من الأزمنة مثل المضارع البسيط والمضارع المستمر والماضي البسيط والماضي المستمر والقدرة على التمييز بين تلك الأزمنة
- القدرة على توليد جمل وتكوينها بناء على فهمهم للأزمنة
- القدرة على استعمال النسخ الرقمية والورقية لقواميس أحادية اللغة (انجليزي-انجليزي)
- استعمال الأنترنت لمساعدتهم على إثراء رصيدهم من المصطلحات وتحسين مستواهم
- الإلمام ببعض المصطلحات الإنجليزية في مجال التسويق.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 تطوير معرفة الطلاب باللغة الإنجليزية وبنياتها الأساسية.
	1.2 التعرف على فهم وتعلم أجزاء الجملة والأفعال الأساسية.
	1.3 التعرف على استخدام وفهم الأزمنة مثل المضارع البسيط و المضارع المستمر والماضي البسيط والماضي المستمر.
	1.4 التعرف على الأسماء (المعدودة وغير المعدودة)، أدوات التعريف، الضمائر الكمية، الضمائر الشخصية
	1.5 التعرف على أسماء الإشارة، والصفات، وصفات المقارنة، والضمائر و الظرف.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 إدراك الفرق بين الأزمنة مثل المضارع البسيط والمضارع المستمر والماضي البسيط والماضي المستمر.
	2.2 القدرة على صياغة جمل صحيحة لغوياً ونحوياً باستخدام القواعد النحوية الأساسية
	2.3 القدرة على التحدث والحوار باللغة الإنجليزية في مجال التسويق
	<b>3 القيم</b>
	3.1 اكتساب قيمة مهارات العرض والإلقاء باللغة الإنجليزية
	3.2 القدرة على بناء علاقات إيجابية مع الزملاء

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٦	١	- مقدمة عامة
٦	١	- فهم وتعلم أجزاء الجملة
٦	١	- الأزمنة
٦	١	- الأفعال الأساسية
٦	١	- الأسماء (المعدودة وغير المعدودة)
٦	١	- أدوات التعريف
٦	١	- الضمائر الكمية، الضمائر الشخصية
٦	١	- الفاعل، والفعل والملكية
٦	١	- أسماء الإشارة
٦	١	- الصفات، وصفات المقارنة
٦	١	- الضمائر والظرف
١٨	٣	- بعض المصطلحات الإنجليزية في مجال التسويق.
٦	١	مراجعة عامة
٩٠	١٥	إجمالي عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	تطوير معرفة الطلاب باللغة الإنجليزية وبنياتها الأساسية.	المحاضرات والمناقشات التكليفات	الاختبارات المشاركة والتفاعل التكليفات
1.2	التعرف على فهم وتعلم أجزاء الجملة والأفعال الأساسية.		
1.3	التعرف على استخدام وفهم الأزمنة مثل المضارع البسيط و المضارع المستمر والماضي البسيط والماضي المستمر.		
1.4	التعرف على الأسماء (المعدودة وغير المعدودة)، أدوات التعريف، الضمائر الكمية، الضمائر الشخصية		
1.5	التعرف على أسماء الإشارة، والصفات، وصفات المقارنة، والضمائر و الظرف.		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	إدراك الفرق بين الأزمنة مثل المضارع البسيط والمضارع المستمر والماضي البسيط والماضي المستمر.	المحاضرات والمناقشات التكليفات	الاختبارات المشاركة والتفاعل التكليفات
2.2	القدرة على صياغة جمل صحيحة لغويا ونحويا باستخدام القواعد النحوية الأساسية		
2.3	القدرة على التحدث والحوار باللغة الإنجليزية في مجال التسويق		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	اكتساب قيمة مهارات العرض والإلقاء باللغة الإنجليزية	المناقشات الأنشطة	تقييم التكليفات المشاركة والتفاعل تقييم المناقشات
3.2	القدرة على بناء علاقات إيجابية مع الزملاء		

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات – تكاليف	مستمر	
2	الاختبار الشهري		
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	

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

### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجهاً لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مع تبادل الآراء.

### و - مصادر التعلم والمرافق:

#### ١. قائمة مصادر التعلم:

Understanding and Using English Grammar, Third Edition with Answer Key. Betty Schramper Azer(2002). Pearson Education, 10 Bank Street, White Plains, NY 10606	المرجع الرئيس للمقرر
Modern English Exercises for non-native speakers: part 1, parts of speech and part2, sentences and complex structures. Frank, Marcella	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية لا يوجد	المصادر الإلكترونية أخرى

#### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	كل القاعات متوفرة والمختبرات أيضاً فقط بحاجة لمتابعة وعناية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	الأجهزة متوفرة في القاعات ولكن بحاجة إلى صيانه مستمرة
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

#### ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	المحاضرين	المناقشة الحرة
مواجهة مباشرة مع الطلاب	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	تخصيص وقت جلسات حرة

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

#### ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	المحاسبة المالية
رمز المقرر:	ACC 1114
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٣
١. الوصف العام للمقرر:	٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٦
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعة معتمدة
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (الأولى / الثاني)
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٨٠	٨٠%
2	التعليم المدمج	١٠	١٠%
3	التعليم الإلكتروني	١٠	١٠%
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو إستوديو	-
٣	دروس إضافية	-
٤	أخرى (تذكر) تمارين	٣٠
	الإجمالي	٧٥

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: دراسة تفصيلية للدورة المحاسبية ومعرفة نظرية القيد المزدوج والمبادئ والفروض المحاسبية المتعارف عليها ومقومات النظام المحاسبي والتعرف على الدفاتر المحاسبية واجراء التسويات الجردية وطرق اعداد الحسابات الختامية
٢. الهدف الرئيس للمقرر: تعميق فهم الطلاب نظرياً وتطبيقياً للمشاكل المحاسبية المتعلقة بالأصول والإلمام بمعايير المحاسبة ذات الصلة بالتركيز على جميع ما يتعلق بمحاسبة الأصول وكيفية تقييمها وإظهارها في قائمة المركز المالي

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
K1	1.1 إعطاء الطالب فكرة عن ماهية وأصول المحاسبة
K1	1.2 إعطاء الطالب فكرة عن ماهية الدفاتر والسجلات المحاسبية.
	<b>2 المهارات</b>
S1	2.1 إعداد ميزان المراجعة.
S1	2.2 القدرة على التحليل وإعداد القوائم المالية والتقارير المالية
S1	2.3 إعداد القوائم المالية
S1	2.4 عمل قيود اليومية والترحيل إلى دفتر الأستاذ
	<b>3 القيم</b>
V2	3.1 عمل التسويات الجردية وإعداد التقرير المالي

### ج. موضوعات المقرر

ساعات الاتصال	قائمة الموضوعات	م
٣ + ٢ تمارين	المحاسبة المالية: ماهيتها وتطور نشأتها معاييرها-المبادئ-الفروض-المصطلحات	١
٣ + ٢ تمارين	معادلة المحاسبة وأثر العمليات المالية عليها قاعدة القيد المزدوج -الحسابات كأساس للقيد المزدوج	٢
٦ + ٢ تمارين	مقومات النظام المحاسبي: المستندات-الدفاتر المحاسبية -التقارير المالية -ميزان المراجعة	٣
٣ + ٢ تمارين	النظام المحاسبي: قائمة المركز المالي وعناصرها وطرق إعدادها- قائمة التدفقات النقدية	٤
٣ + ٢ تمارين	التسويات واستكمال الدورة المحاسبية - أساس الاستحقاق والأساس النقدي -المصروفات المقدمة والمستحقة - الإيرادات المقدمة والمستحقة - قيود الإقفال	٥
٦ + ٢ تمارين	المحاسبة عن عمليات البضاعة (المشتريات - المبيعات)- قائمة الدخل في المنشآت التجارية	٦
٦	الأصول النقدية : الرقابة على النقدية- المقبوضات -المدفوعات- صندوق المصروفات النثرية - الحساب الجاري في البنك -مذكرة تسوية البنك - الأوراق المالية - الاستثمار في الأوراق المالية	٧
٣ + ٢ تمارين	المدينون وأوراق القبض- تقييم المدينون - الأوراق التجارية - الكمبيالة -السند الأذني	٨
٣ + ٢ تمارين	المخزون: طرق تحديد تكلفة المخزون -المعالجة المحاسبية للمخزون	٩
٣ + ٢ تمارين	الأصول الثابتة: تحديد تكلفة الأصل الثابت -اهلاك الأصول الثابتة-بيع الأصل -المحاسبة عن الموارد الطبيعية - المحاسبة عن الأصول غير الملموسة	١٠
٣ + ٢ تمارين	الالتزامات: الخصوم قصيرة الأجل (حسابات الدائنين-أوراق الدفع) الخصوم طويلة الأجل (السندات - المحاسبة عن إصدار السندات - عقود الأيجار) حقوق الملكية-الاشكال القانونية للمنشآت (الفردية - شركات الأشخاص - شركات التضامن - التوصية البسيطة - شركات الأموال (شركات المساهمة)	١١
٣ + ٢ تمارين	الأخطاء المحاسبية: أنواع الأخطاء - تبويب الأخطاء - طرق تصحيح الأخطاء-	١٢
٣ + ٢ تمارين	السجلات المساعدة: استخدام السجلات المساعدة- أستاذ مساعد المدينين -أستاذ مساعد الدائنين	١٣
٤٥ + ٣٠ ساعة تمارين	<b>المجموع</b>	

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	إعطاء الطالب فكرة عن ماهية وأصول المحاسبة	المحاضرة	الواجبات- والاختبارات الدورية
1.2	إعطاء الطالب فكرة عن ماهية الدفاتر والسجلات المحاسبية.	المحاضرة والتمارين	الواجبات- والاختبارات الدورية- الاختبارات



الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
...			
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	إعداد ميزان المراجعة.	المحاضرات والتمارين	الواجبات- والاختبارات الدورية- الاختبارات النهائية
2.2	القدرة على التحليل واعداد القوائم المالية والتقارير المالية	المحاضرات والتمارين	الواجبات- والاختبارات الدورية- الاختبارات النهائية
...	إعداد القوائم المالية	المحاضرات والتمارين	الواجبات- والاختبارات الدورية- الاختبارات النهائية
	عمل قيود اليومية والترحيل إلى دفتر الأستاذ	المحاضرات والتمارين	الواجبات- والاختبارات الدورية- الاختبارات النهائية
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	عمل التسويات الجردية وإعداد التقرير المالي	العروض التقديمية	العروض التقديمية

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الواجبات الصفية - التمارين - المشاركات	٣- ٥- ٨- ٩- ١٣	٢٠%
٢	الاختبار الدوري الأول	٨- ٩	٢٠%
٣	الاختبار الدوري الثاني	١١- ١٢	٢٠%
٤	الاختبار النهائي	١٥	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

الساعات التدريسية بمعدل ( ٥ ) ساعات من كل أسبوع - بالإضافة الى ارسال رسائل عبر البريد الالكتروني ورسائل عبر إعلانات نظام التعليم الالكتروني البلاك بورد

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

أسس المحاسبة-الجزء الأول-الدكتور وابل بن علي الوابل - الطبعة الثالثة- ٢٠٠١م ١٤٢٢هـ	المرجع الرئيس للمقرر
أسس المحاسبة بين النظرية والتطبيق- زكريا فريد عبدالفتاح -بكري نوري قوته- محمود عمر باعيسى- جدة ١٤٣٤هـ	المراجع المساندة
المجلات العلمية والتقارير وغيرها-موقع المكتبة الرقمية السعودية	المصادر الإلكترونية
ما يستجد من تحديثات مواكبة للمعايير المحاسبية من المعاهد والجمعيات المهنية بالتركيز على موقع الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات المحاضرات- ، وقاعات العرض .
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز كمبيوتر + وسبورة زكية + بروجكتر Smart Board
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	منصات سبورة متحركة

## ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
١- استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب بخصوص فعالية التدريس	تقييم الزملاء في القسم لأداء عضو هيئة التدريس في تقديم المقرر وفعالية الأدوات المستخدمة لتقديمه.	نتائج الطلاب – في الاختبارات الدورية والنهائية وكذلك الواجبات واعمال الفصل
٢- استراتيجيات أخرى لتقويم عملية التدريس من قبل الأستاذ أو القسم:	المراجعة الدورية الداخلية للمقرر (لجنة الخطط الدراسية والجدول)	التقويم الذاتي للبرنامج المراجعة الخارجية
٣- إجراءات تطوير التدريس	استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب بخصوص فعالية التدريس.	توزيع استبانات على الطلاب في نهاية الفصل الدراسي للحصول على تقييم خاص بالمقرر.
٤- إجراءات التحقق من معايير إنجاز الطالب	تدقيق تصحيح عينة من أعمال الطلبة بواسطة أعضاء هيئة تدريس مستقلين.	التبادل بصورة دورية لتصحيح الاختبارات أو عينة من الواجبات مع أعضاء هيئة تدريس من مؤسسة أخرى
٥- صيف إجراءات التخطيط للمراجعة الدورية لمدى فعالية المقرر الدراسي والتخطيط لتطويره:	المراجعة الدورية الداخلية للمقرر (لجنة الخطط الدراسية والجدول)	التقويم الذاتي للبرنامج المراجعة الخارجية

مجالات التقويم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ) المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها) طرق التقويم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	بحوث التسويق
رمز المقرر:	CMKT 1211
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الأولى/المستوى الثاني
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١ - الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمفهوم بحوث التسويق ومجالاته، والتعرف على أساسيات وأنواع وخصائص ومناهج البحث العلمي، تعرف الطالب على أنواع ومصادر الحصول على البيانات وأساليب جمع البيانات والعينات وطرقها، والتعرف على البحوث النوعية وكيفية إعداد التقرير النهائي.
٢ - الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: ١. أن يحدد الطالب المراحل الأساسية لبحوث التسويق ودورها في البيئة الحديثة للأعمال. ٢. أن يحدد الطالب المنهجية العلمية المستخدمة في جمع وتسجيل وتحليل بيانات التسويق بهدف مساعدة المديرين في اتخاذ القرارات التسويقية. ٣. أن يذكر الطالب أساسيات وأنواع وخصائص ومناهج البحث العلمي. ٤. أن يحدد أنواع ومصادر الحصول على البيانات. ٥. القيام بتحليل الإحصائي للبيانات واستخلاص النتائج وتفسيرها.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم بحوث التسويق وأهميته.
	1.2 إلمام الطالب بأنواع ومصادر الحصول على البيانات
	1.3 إلمام الطالب بطرق جمع البيانات وطرق إعداد التقرير النهائي.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال بحوث التسويق
	2.2 اكتساب الطالب مهارة اختيار طرق جمع البيانات ومعالجتها
	2.3 قدرة الطالب على تحليل البيانات واستخلاص النتائج وتفسيرها.
	2.4 قدرة الطالب على إعداد التقرير النهائي.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٣	١	مقدمة في بحوث التسويق
٦	٢	أساسيات وأنواع وخصائص ومناهج البحث العلمي
٣	١	أنواع ومصادر الحصول على البيانات.
٣	١	أساليب جمع البيانات
٣	١	العينات وطرق اختيارها
٣	١	تصميم استمارة الاستبيان
٣	١	البحوث النوعية
٦	2	جمع البيانات
٦	٢	التحليل الإحصائي للبيانات واستخلاص النتائج وتفسيرها
٣	١	إعداد التقرير النهائي
٦	2	دراسات حالات تطبيقية لبحوث التسويق
٤٥	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم بحوث التسويق وأهميته.		
1.2	إلمام الطالب بأنواع ومصادر الحصول على البيانات	محاضرات، مناقشات-	الاختبارات
1.3	إلمام الطالب بطرق جمع البيانات وطرق إعداد التقرير النهائي.	التدريب العملي	تقييم المناقشات تقييم الواجبات
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال بحوث التسويق	محاضرات، مناقشات	الاختبارات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.2	اكتساب الطالب مهارة اختيار طرق جمع البيانات ومعالجتها	جماعية - التدريب العملي	تقييم المناقشات
2.3	قدرة الطالب على تحليل البيانات واستخلاص النتائج وتفسيرها.		تقييم الواجبات
2.4	قدرة الطالب على إعداد التقرير النهائي.		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب التدريب العملي	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل		

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين - واجبات - تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة بما يعادل (٣٠-٤٠) طالب للمرشد حسب الضرورة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	محمد عبيدات، بحوث التسويق (الأساس - المراحل والتطبيقات)، عمان ، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٨.
المراجع المساندة	
المصادر الإلكترونية	أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر

متطلبات المقرر	العناصر
متوفر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا تنطبق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### ز. تقييم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقييم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

الإحصاء الإداري	اسم المقرر:
QUA 1211	رمز المقرر:
دبلوم التسويق	البرنامج:
معهد الدراسات والخدمات الاستشارية	الكلية:
جامعة المجمعة	المؤسسة:

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٣
١. الوصف العام للمقرر:	٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٥
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٢
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الأولي / الثاني
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) مقدمة في الرياضيات MAT 110
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	√	100
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٠
٢	معمل أو إستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٠

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر:

تتضمن المادة العلمية المفاهيم الأساسية في علم الإحصاء، جمع وعرض البيانات المتوسطات- ومقاييس التشتت الأرقام القياسية والسلاسل الزمنية مبادئ الاحتمالات المتغيرات العشوائية وبعض التوزيعات- الاحتمالية وتطبيقاتها في العلوم الإدارية. وبالتالي فإن هذا المقرر سوف يزود طلبة ادارة الاعمال بمختلف المواضيع الهامة المتعلقة بالتحليل الاحصائي واستخدام الادوات الاحصائية وتطبيقاتها فبعد انتهاء الطالب من دراسة المقرر تتكون لدى الطالب قدرة على جمع البيانات وتحليلها وتفسير النتائج بطرق إحصائية عالية المستوى

٢. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر إلى إمام الطالب بالمفاهيم الأساسية في علم الإحصاء، جمع وعرض البيانات المتوسطات- ومقاييس التشتت الأرقام القياسية والسلاسل الزمنية مبادئ الاحتمالات المتغيرات العشوائية وبعض التوزيعات- الاحتمالية وتطبيقاتها في العلوم الإدارية.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
K2	1.1 ان يتعرف على المفاهيم الأساسية في علم الإحصاء
K2	1.2 ان يتعرف على طرق جمع وعرض البيانات
K2	1.3 ان يتعرف على المقصود بمقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت
	<b>2 المهارات</b>
S4	2.1 ان يتمكن الطالب من استخدام تطبيقات الاحتمالات والمتغيرات العشوائية
S4	2.2 ان يتمكن الطالب من استخدام التوزيعات الاحتمالية
S4	2.3 ان يتمكن الطالب من مهارة ايجاد العلاقات بين المتغيرات و الارتباط والانحدار الخطي البسيط
S4	2.4 التطبيق على احد برامج الاحصاء الحاسوبية مثل SPSS ، Excel
	<b>3 القيم</b>
	3.1 لا ينطبق
	3.2

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	المفاهيم الأساسية في علم الإحصاء	٢
٢	جمع وعرض البيانات	٤
٣	مقاييس النزعة المركزية	٤
٤	مقاييس التشتت	٤
٥	مبادئ الاحتمالات	٤
٦	جمع وضرب الاحتمالات	٣
٧	التوزيعات الاحتمالية	٤
٨	الارتباط والانحدار الخطي البسيط	٤
٩	الارقام القياسية	١
	<b>المجموع</b>	<b>٣٠</b>

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	ان يتعرف على المقصود المفاهيم الأساسية في علم الإحصاء	المحاضرات	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
1.2	ان يتعرف على طرق جمع وعرض البيانات	المحاضرات	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
١,٣	ان يتعرف على المقصود مقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت	المحاضرات	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	ان يتمكن الطالب من استخدام تطبيقات الاحتمالات	المحاضرات جلسات النقاش	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.2	ان يتمكن الطالب من استخدام التوزيعات الاحتمالية	المحاضرات جلسات النقاش	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
2.3	ان يتمكن الطالب من مهارة ايجاد العلاقات بين المتغيرات و الارتباط والانحدار الخطي البسيط	المحاضرات جلسات النقاش	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
2.4	التطبيق على احد برامج الاحصاء الحاسوبية مثل Excel ، SPSS	المحاضرات جلسات النقاش	الاسئلة القصيرة الاختبارات الفصلية الاختبارات النهائية الواجبات المنزلية
3.0	القيم		
3.1	لا ينطبق		
3.2			

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الواجب الاول	الثالث	٥%
٢	الواجب الثاني	الخامس	٥%
٣	الاختبار الفصلي الاول	السادس	٢٠%
٤	الواجب الثالث	الثامن	٥%
٥	الواجب الرابع	الحادي عشر	٥%
٦	الاختبار الفصلي الثاني	الثاني عشر	٢٠%
٧	الاختبار النهائي	الخامس عشر	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

ترتيبات إتاحة أعضاء هيئة التدريس والهيئة التعليمية للاستشارات والإرشاد الأكاديمي الخاص لكل طالب (مع ذكر مقدار الوقت الذي يتوقع أن يتواجد خلاله أعضاء هيئة التدريس لهذا الغرض في كل أسبوع).  
٥ ساعات أسبوعية

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	عمر محمد الحلاق، 2003 ، الإحصاء في العلوم الإدارية، الطبعة الثانية ، مكتبة الشقيري للنشر والتوزيع
المراجع المساندة	صبحي أبو صالح، 2008 ، مقدمة في الإحصاء ، دار الميسرة للنشر
المصادر الإلكترونية	المكتبة الرقمية السعودية
أخرى	لا يوجد

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة محاضرات بعدد ٢٥ مقعد حد أقصى معمل مجهز ببرامج رياضية

متطلبات المقرر	العناصر
سبورة ذكية للشرح وعرض شرائح المقرر في ذات الوقت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### ز. تقييم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استبانة تقييم المقرر	الطلاب	تقييم العملية التعليمية
استبانة تقييم جودة الاختبار	الطلاب	تقييم جودة الاختبار

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مصطلحات انجليزية في التسويق (٢)
رمز المقرر:	CMKT 1214
البرنامج:	برنامج دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته.....خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم..... ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
- مهارات الاتصال. علي أحمد سيد مصطفى، محمد أحمد عبد الليف بيت. مكتبة الرشد..خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- 2010م.....خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف..... ٦





## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٦ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الأولى/ المستوى الثاني
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٩٠	١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٩٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٩٠

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

### ١. الوصف العام للمقرر:

يسعى هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمهارات اللغوية المكتسبة بالفعل وتعزيزها لتطوير الكفاءة التواصلية الشاملة للطلاب مع التركيز على بعض المصطلحات الإنجليزية في مجال السوق والتسويق والعملاء. كما أنه يوفر للطلاب فرصاً لممارسة مهارات لغوية أكثر تحدياً من أجل الوصول إلى مستوى عالٍ من الكفاءة في إدارة اللغة الإنجليزية للأعمال في مجال التسويق.

### ٢. الهدف الرئيس للمقرر:

#### مع نهاية المقرر سيتمكن الطالب من:

- القدرة على تطوير المهارات اللغوية للطلاب وتعزيزها لتطوير الكفاءة التواصلية الشاملة
- القدرة على توليد جمل وتكوينها بناء على فهم الطلاب للأزمة
- القدرة على استعمال النسخ الرقمية والورقية لقواميس أحادية اللغة (انجليزي-انجليزي)
- استعمال الانترنت لمساعدتهم على إثراء رصيدهم من المصطلحات وتحسين مستواهم
- الإلمام ببعض المصطلحات الإنجليزية الشائع استخدامها في مجال السوق والتسويق والعملاء.
- الوصول إلى مستوى عالٍ من الكفاءة في إدارة اللغة الإنجليزية للأعمال في مجال التسويق.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 تطوير معرفة الطلاب باللغة الإنجليزية وبنياتها الأساسية.
	1.2 التعرف على فهم وتعلم أجزاء الجملة والأفعال الأساسية.
	1.3 استعمال الأنترنت لمساعدتهم على إثراء رصيدهم من المصطلحات وتحسين مستواهم
	1.4 الإلمام ببعض المصطلحات الإنجليزية في مجال السوق والتسويق والعملاء
	1.5
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 تطوير المهارات اللغوية للطلاب وتعزيزها لتطوير الكفاءة التواصلية الشاملة
	2.2 القدرة على التحدث والحوار باللغة الإنجليزية في مجال التسويق
	2.3
	<b>3 القيم</b>
	3.1 اكتساب قيمة مهارات العرض والإلقاء باللغة الإنجليزية
	3.2 القدرة على بناء علاقات إيجابية مع الزملاء وتنمية الكفاءة التواصلية الشاملة

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٦	١	- Introduction
٦	١	- Business basics.
٦	١	- Management Functions.
٦	١	- Scope of Management.
٦	١	- International Business.
٦	١	- The Target Market.
٦	١	- Marketing Research.
٦	١	- Product Design.
٦	١	- Multinational Corporations.
٦	١	- Exploring Foreign Markets.
٦	١	- Management and Human Resources Development.
٦	١	- Leadership Styles.
٦	١	- Steps in the Decision.
٦	١	- Business Computer Systems.
٦	١	- Expert Systems.
٩٠	١٥	إجمالي عدد ساعات التدريس

د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	تطوير معرفة الطلاب باللغة الإنجليزية وبنياتها الأساسية.	المحاضرات والمناقشات التكليفات	الاختبارات - المشاركة والتفاعل التكليفات
1.2	التعرف على فهم وتعلم أجزاء الجملة والأفعال الأساسية.		
1.3	استعمال الإنترنت لمساعدتهم على إثراء رصيدهم من المصطلحات وتحسين مستواهم		
1.4	الإلمام ببعض المصطلحات الإنجليزية في مجال السوق والتسويق والعملاء		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	تطوير المهارات اللغوية للطلاب وتعزيزها لتطوير الكفاءة التواصلية الشاملة	المحاضرات والمناقشات التكليفات	الاختبارات - المشاركة والتفاعل التكليفات
2.2	القدرة على التحدث والحوار باللغة الإنجليزية في مجال التسويق		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	اكتساب قيمة مهارات العرض والإلقاء باللغة الإنجليزية	المناقشات الأنشطة	تقييم التكليفات المشاركة والتفاعل تقييم المناقشات
3.2	القدرة على بناء علاقات إيجابية مع الزملاء وتنمية الكفاءة التواصلية الشاملة		

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات - تكاليف	مستمر	
2	الاختبار الشهري		
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مع تبادل الآراء.

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

Business Concepts for English practice, Marianne McDougal Arden, Barbara Tolley Dowling. Heinle and Heinle Publishers. 2010	المرجع الرئيس للمقرر
Modern English Exercises for non-native speakers: part 1, parts of speech and part2, sentences and complex structures. Frank, Marcella  Bartol. K. M Publisher. ٢٠٠٩م Organisational Behaviour David Body	المراجع المساندة

٢٠٠٨ م	K. M Publisher.	
	المكتبة الرقمية السعودية	المصادر الإلكترونية
	لا يوجد	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
كل القاعات متوفرة والمختبرات أيضاً فقط بحاجة لمتابعة وعناية	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
الأجهزة متوفرة في القاعات ولكن بحاجة إلى صيانه مستمرة	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

## ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

مجالات التقييم (مثل فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ) المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها) طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مهارات الاتصال.
رمز المقرر:	MGT 1112
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ١
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٢
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٣
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٥
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٢
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الأولى / الثالث
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣٠	١٠٠%
2	التعليم المدمج	٠	٠%
3	التعليم الإلكتروني	٠	٠%
4	أو التعليم عن بعد	٠	٠%
5	أخرى	٠	٠%

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٠

ب. هدف المقرر ومخرجاته

يهدف المقرر إلى تنمية مهارات الاتصال لدى الطلبة، وتطبيق تلك المهارات في حياتهم الجامعية والعملية

٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
K1	1.1 التعرف على نظريات الاتصال.
K1	1.2 التعرف على نماذج الاتصالات.
	2 المهارات
S1	2.1 يحدد أنواع الاتصال ، طبيعة الاتصال ،
S1	2.2 اكتساب مهارات الاتصال.
	3 القيم
	3.1 لا ينطبق

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
V3	القدرة على بناء علاقات إيجابية معهم. وتمكين الطالب من إتقان ممارسة مهارات الاتصال وتقنياته

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٢	١	مقدمة وتمهيد للمقرر.
٢	١	نظرية الاتصال.
٢	١	مهارات الاتصال.
٢	١	أنواع الاتصالات.
٥	٢	المهارات الشخصية في عملية الاتصال.
٢	١	معوقات الاتصال وطرق التغلب عليها.
٢	١	محددات عملية الاتصال وخصائصه.
٢	١	مهارة اعداد وكتابة الرسائل والتقارير.
٢	١	المهارات المساهمة في الاتصال الجيد.
٢	١	مهارات الاتصال التربوي
٢	١	مهارات الاتصال الاجتماعية.
٥	٢	مهارات اتخاذ القرار وأسلوب حل المشكلات.
٢	١	مهارة كتابة السيرة الذاتية.

### د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	التعرف على نظريات الاتصال.	المحاضرات المناقشات	الاختبارات التكليفات
1.2	التعرف على نماذج الاتصال.		
2.0	المهارات		
2.1	إدراك أهمية مهارات الاتصال.	المحاضرات والمناقشات	الاختبارات
2.2	اكتساب مهارات الاتصال.	التكليفات	التكليفات
3.0	القيم		
3.1	القدرة على بناء علاقات إيجابية معهم. وتمكين الطالب من إتقان ممارسة مهارات الاتصال وتقنياته	المناقشات الأنشطة	التكليفات



## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات – تكاليف	مستمر	
2	الاختبار الشهري		
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	

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

### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مع تبادل الآراء.

### و - مصادر التعلم والمرافق:

#### ١. قائمة مصادر التعلم:

مهارات الاتصال. علي أحمد سيد مصطفى، محمد أحمد عبد الليف بيت. مكتبة الرشد. 2010م	المرجع الرئيس للمقرر
مهارات الاتصال الفعال مع الآخرين. أبو النصر، مدحت محمد محمود. المجموعة العربية للتدريب والنشر. 2012م مبادئ علم الاتصال د. محمود حسن سليم، الدار العالمية للنشر، ط1، الدار العالمية للنشر، ط1 2003م	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
كل القاعات متوفرة والمختبرات أيضاً فقط بحاجة لمتابعة وعناية	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)
الأجهزة متوفرة في القاعات ولكن بحاجة إلى صيانه مستمرة	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	الاستبيان

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

مجالات التقويم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

#### ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر	إدارة العمليات
رمز المقرر:	CMKT 1213
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: (٣ ساعات اسبوعياً)
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: الأولي / الثالث
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) بحوث العمليات

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية		١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		-

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو استوديو	-
٣	دروس إضافية	-
٤	أخرى (تذكر)	-
	الإجمالي	٤٥

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر:

يهدف مقرر إدارة العمليات إلى تزويد الطالب بالمعرفة والمهارات اللازمة التي تمكنه من إدارة العمليات في المؤسسات الخدمية والإنتاجية من حيث السياسات الإنتاجية وأساليب التنبؤ والتخطيط وكذلك تخطيط الطلب، وإعدادهم بحيث يكونون قادرين على فهم ومواجهة التحديات التنافسية والقيام بإدارة الموارد بكفاءة عالية داخل المنظمة.

٢. الهدف الرئيس للمقرر

دراسة مفهوم إدارة العمليات وتطورها ومعرفة تخطيط ومراقبة الإنتاج. ويتضمن أيضاً استراتيجية الشركات الصناعية، وطرق تحسين الإنتاجية، ودراسة طرق العمل، ، وبعض أدوات التحليل الكمي (البرمجة الخطية)، كما يتضمن استعمال حالات تطبيقية في الشركات الصناعية.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
	المعرفة والفهم	1
K2	معرفة مفهوم إدارة العمليات وتطويرها.	1.1
K2	معرفة طرق تحسين الإنتاجية، ودراسة طرق العمل، وبحوث تطوير الإنتاج	1.2
	المهارات	2
S3	الالمام بمهارة استعمال حالات تطبيقية في التحليل الكمي والكيفي في الشركات الصناعية	2.1
S3	تمكن الطالب من تقدير حجم الطلب على منتجات الشركات الصناعية.	2.2
S3	تمكن الطالب من مهارة التخطيط والرقابة في الشركات الصناعية.	2.3
	القيم	3
V3	تمكن الطالب من دراسة حالة في الشركات الصناعية المحلية.	3.1

### ج. موضوعات المقرر

ساعات الاتصال	قائمة الموضوعات	م
٣	* مفهوم إدارة العمليات وتطويرها.	١
٣	* مفهوم تخطيط ومراقبة الإنتاج.	٢
٣	* استراتيجية الموقع.	٣
٦	* استراتيجية الترتيب الداخلي.	٤
٦	* استراتيجية الموارد البشرية.	٥
٦	* استراتيجية الاستثمار.	٦
٦	* تقدير حجم الطلب على منتجات الشركات الصناعية.	٧
٦	* البرمجة الخطية.	٨
٦	* دراسة حالة في الشركات الصناعية المحلية.	٩
٤٥	المجموع	

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	معرفة مفهوم إدارة العمليات وتطويرها.	المحاضرات	الامتحانات متابعة الواجبات.
1.2	معرفة طرق تحسين الإنتاجية، ودراسة طرق العمل، وبحوث تطوير الإنتاج	الواجبات المناقشة والحوار	
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	الالمام بمهارة استعمال حالات تطبيقية في التحليل الكمي والكيفي في الشركات الصناعية	البحوث + سماعات	الامتحانات + الاختبارات
2.2	تمكن الطالب من تقدير حجم الطلب على منتجات الشركات الصناعية.		
2.3	تمكن الطالب من مهارة التخطيط والرقابة في الشركات الصناعية.		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.4			
3.0	القيم		
3.1	أتمكن الطالب من دراسة حالة في الشركات الصناعية المحلية	عروض الطلاب حل المشكلات مجموعات العمل	تقييم العروض أسئلة تحتوي على مشكلات تقويم العروض
3.2	أ		

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	حضور الطلاب للمحاضرات	طوال الفصل الدراسي	١٠%
٢	المشاركة والمناقشة أثناء المحاضرة	طوال الفصل الدراسي	٥%
٣	تقديم السماعات والبحوث القصيرة او المقالات	طوال الفصل الدراسي	٥%
٤	الاختبار الفصلي الأول	الأسبوع السادس	٢٠%
٥	الاختبار الفصلي الثاني	الأسبوع الحادي عشر	٢٠%
٦	الامتحان النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- ترتيبات إتاحة أعضاء هيئة التدريس والهيئة التعليمية للاستشارات والإرشاد الأكاديمي الخاص لكل طالب (مع ذكر مقدار الوقت الذي يتوقع أن يتواجد خلاله أعضاء هيئة التدريس لهذا الغرض في كل أسبوع).
- إشراف أستاذ المقرر علي الطالب أثناء التكاليفات والواجبات والبحوث.
  - الساعات المكتبية المخصصة (ساعتان أسبوعيا) من قبل أستاذ المقرر.
  - تواصل أستاذ المقرر مع الطالب عبر البلاك بورد.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيسي للمقرر	مصادر التعلم
- د. حسين عبد الله التميمي، إدارة الإنتاج والعمليات (مدخل كمي)، دار الفكر، عمان، الطبعة الأولى، ١٩٩٧. - محمد توفيق ماضي، إدارة الإنتاج والعمليات.	■ إدارة العمليات المصرفية، خالد الراوي، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن. ٢٠٠٣ ■ أساسيات العمل المصرفي -دراسة مصرفية، د. محمود حسن صوان، دار وائل للنشر والتوزيع، ٢٠٠٨
المراجع المساندة	■ المكتبة الرقمية السعودية ■ المواقع ذات العلاقة على شبكة المعلومات الالكترونية باللغتين العربية والانجليزية.
المصادر الإلكترونية	لا يوجد
أخرى	

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق	المباني (قاعات المحاضرات، والمختبرات، وقاعات العرض، والمعامل، وغيرها):

العناصر	متطلبات المقرر
(القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة محاضرات تسع ٤٠ طالب ومزودة بـ <b>Data Show</b> .
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز كمبيوتر متصل بشبكة الانترنت وجهاز عرض
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا توجد

### ز. تقييم جودة المقرر:

مجلات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تقييم العملية التعليمية	الطلاب	استبانة تقييم المقرر
تقييم جودة الاختبار	الطلاب	استبانة جودة الاختبار
نتائج الاختبار	أستاذ آخر بالقسم	مراجعة تصحيح عينة من ورق إجابة الطلاب

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة منشآت التسويق
رمز المقرر:	CMKT 1212
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الأولى/ المستوى الثالث
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣٣	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٣
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٣

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١ - الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمفهوم إدارة المنشآت التسويقية، ومناقشة الطرق والأدوات والاستراتيجيات التي تستخدمها المنشآت التسويقية للأعمال. كما يهدف المقرر إلى الربط بين جهود إدارة المنشآت التسويقية والاستراتيجيات التسويقية لهذه المنشآت وبيان أثر ذلك على فاعلية برامجها التسويقية على الواقع العملي، كما يبحث في التعرف على المنشآت وأنظمتها.
٢ - الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على:
١. أن يحدد الطالب مفهوم إدارة المنشآت التسويقية والعملية الإدارية بها.
٢. أن يحدد الطالب الهيكل التنظيمي للمنشآت التسويقية.
٣. أن يذكر الطالب الوظائف الأساسية للمنشآت التسويقية.
٤. أن يحدد الوظائف التسويقية والمزيج التسويقي بالمنشآت التسويقية.
٥. إدارة المنشآت التسويقية وإدارة الأزمات بها
٦. تحديد بيئة وعناصر بيئة المنظمات التسويقية.
٧. إدارة جودة المنظمات التسويقية
٨. إدارة وتنظيم التحسين المستمر بالمنظمات التسويقية.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم إدارة المنشآت التسويقية.
	1.2 إلمام الطالب بأهمية ووظائف المنشآت التسويقية
	1.3 إلمام الطالب أنواع المنشآت التسويقية الحديثة والإلكترونية والمتخصصة.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل في مجال إدارة المنشآت التسويقية
	2.2 اكتساب الطالب مهارة إدارة المنشآت التسويقية وإدارة الأزمات بها
	2.3 قدرة الطالب على العمل في المنشآت التسويقية الحديثة والإلكترونية والمتخصصة.
	2.4 قدرة الطالب على التعامل مع التحديات والمشاكل التي تواجه المنشآت التسويقية.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل
	3.3 إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٢	١	مقدمة في إدارة المنشآت التسويقية
٣	١	أهمية ووظائف المنشآت التسويقية
٣	١	الهيكل التنظيمي بالمنشآت التسويقية
٤	١	أنواع المنشآت التسويقية العاملة في مجال التوزيع وأنواع الوسطاء والوظائف التسويقية
٣	١	السمات التي تميز إدارة المنشآت التسويقية عن المنشآت الأخرى
٢	١	التحديات والمشاكل التي تواجه المنشآت التسويقية
٢	١	الجودة الشاملة في المنظمات التسويقية
٢	١	إعادة هندسة العمليات في المنظمات التسويقية
٤	١	المنشآت التسويقية الإلكترونية
٢	١	المنشآت التسويقية المتخصصة
٤	١	دراسات حالات تطبيقية
٣٣	١١	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم إدارة المنشآت التسويقية.	محاضرات، مناقشات-	الاختبارات تقييم المناقشات
1.2	إلمام الطالب بأهمية ووظائف المنشآت التسويقية	التدريب العملي	
1.3	إلمام الطالب أنواع المنشآت التسويقية الحديثة		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	والإلكترونية والمتخصصة.		تقييم الواجبات
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل في مجال إدارة المنشآت التسويقية	محاضرات، مناقشات	الاختبارات
2.2	اكتساب الطالب مهارة إدارة المنشآت التسويقية وإدارة الأزمات بها	جماعية – التدريب العملي	تقييم المناقشات
2.3	قدرة الطالب على العمل في المنشآت التسويقية الحديثة والإلكترونية والمتخصصة.		تقييم الواجبات
2.4	قدرة الطالب على التعامل مع التحديات والمشاكل التي تواجه المنشآت التسويقية.		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل	التدريب العملي	
3.3	إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية		

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة بما يعادل (٣٠-٤٠) طالب للمرشد حسب الضرورة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

مصطفى أبو بكر، إدارة التسويق في المنشآت المعاصرة، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠١٠.	المرجع الرئيس للمقرر
<a href="https://www.neelwafurat.com/itempage.aspx?id=egb180615-5193324&amp;search=books">https://www.neelwafurat.com/itempage.aspx?id=egb180615-5193324&amp;search=books</a>	المراجع المساندة

المصادر الإلكترونية	أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمع BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	متوفر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا تنطبق

## ٣. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	المحاضرين	المناقشة الحرة
مواجهة مباشرة مع الطلاب	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	تخصيص وقت جلسات حرة

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها))  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مقدمة في المحاسبة الإدارية
رمز المقرر:	ACC 1211
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٣
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٥
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦





## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الأولي / الثالث
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) ACC 1114
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	%١٠٠
2	التعليم المدمج	.	
3	التعليم الإلكتروني	.	
4	التعليم عن بعد	.	
5	أخرى	.	%١٠٠

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	.
٣	دروس إضافية	.
٤	أخرى (تذكر)	.
	الإجمالي	٤٥

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر دراسة متعمقة لمبادئ ومفاهيم المحاسبة الإدارية ومحاسبة التكاليف بالتطبيق على البيئات الصناعية والخدمية. وتشتمل موضوعات المقرر على التكاليف التراكمية وتحميل التكاليف باستخدام الطرق التقليدية والمعاصرة، والموازنات التخطيطية. ويغطي المقرر أيضاً طرق استخدام المعلومات المحاسبية في تخطيط، ومراقبة، وتقييم القرارات طويلة وقصيرة المدى. كما يتناول العلاقة بين التكلفة والحجم والربح.
٢. الهدف الرئيس للمقرر: يهدف المقرر إلى التعرف على مفاهيم المحاسبة الإدارية ومحاسبة التكاليف، كما يهدف إلى التعرف على التكاليف الملازمة لاتخاذ القرارات الإدارية، وإعداد إعداد قوائم التكاليف في ضوء نظريات التكاليف المختلفة، وحساب تكلفة المنتجات من خلال تحديد تكلفة المواد والأجور والتكاليف الإضافية، وتخصيص التكاليف الإضافية.

## ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
K1	1.1 التعرف على مفاهيم المحاسبة الإدارية
K1	1.2 التعرف على أسس إعداد الموازنات التخطيطية
K1	1.3 التعرف على المفاهيم المختلفة للتكلفة
K1	1.4 التعرف على التكاليف الملازمة لاتخاذ القرارات
	2 المهارات

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
S1	إعداد قوائم التكاليف في ضوء نظريات التكاليف المختلفة	2.1
S1	تحديد تكلفة عنصر المواد والأجور وتخصيص التكاليف الإضافية	2.2
S1	تحديد التكاليف الملائمة لاتخاذ القرارات الإدارية	2.3
	<b>القيم</b>	<b>3</b>
V2	يشارك في مجموعات عمل في الحوار.	3.1
V2	يشارك في العمل الجماعي لتنمية تحمل المسؤولية.	3.2
V2	يشارك في مجموعات العمل من خلال الحوار.	3.3

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مقدمة عن المحاسبة الإدارية وعلاقتها بالعلوم الأخرى	٣
٢	الموازنات التخطيطية	٦
٣	التكاليف الإدارية الملائمة لاتخاذ القرارات الإدارية	٦
٤	مفاهيم التكلفة وتصنيفاتها المختلفة	٦
٥	نظريات وقوائم التكاليف	٦
٦	المحاسبة عن تكلفة عنصر المواد	٦
٧	المحاسبة عن تكلفة عنصر العمل	٣
٨	تخصيص التكاليف الإضافية	٣
٩	تحليل العلاقة بين التكلفة والحجم والربح	٦
	<b>المجموع</b>	<b>٤٥</b>

### د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	المعرفة والفهم		
1.1	التعرف على مفاهيم المحاسبة الإدارية ومحاسبة التكاليف	المحاضرات-الواجبات	المحاضرات-الأسئلة الشفوية-الواجبات
1.2	التعرف على أسس إعداد الموازنات التخطيطية	المحاضرات والتمارين	المحاضرات-الأسئلة الشفوية-الواجبات
1.3	التعرف على المفاهيم المختلفة للتكلفة	المحاضرات-الواجبات	المحاضرات-الأسئلة الشفوية-الواجبات
1.4	التعرف على التكاليف الملائمة لاتخاذ القرارات	المحاضرات-الواجبات	المحاضرات-الأسئلة الشفوية-الواجبات
<b>2.0</b>	المهارات		
2.1	إعداد قوائم التكاليف في ضوء نظريات التكاليف المختلفة	محاضرات -أسئلة شفوية	الواجبات-الاختبارات-الحالات العملية
2.2	تحديد تكلفة عنصر المواد والأجور وتخصيص التكاليف الإضافية	محاضرات -أسئلة شفوية	الواجبات-الاختبارات-الحالات العملية
2.2	تحديد التكاليف الملائمة لاتخاذ القرارات الإدارية	محاضرات -أسئلة شفوية	الواجبات-الاختبارات-الحالات العملية
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	يشارك في مجموعات عمل في الحوار.	عروض الطلاب مناقشة بعض الحالات ( حلول لمشكلات )	تقييم العروض - تقديم حلول مبتكرة للحالة

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.2	يشترك في العمل الجماعي لتنمية تحمل المسؤولية.	عروض الطلاب مناقشة بعض الحالات ( حلول لمشكلات )	تقييم العروض - تقديم حلول مبتكرة للحالة
4.2	يشترك في مجموعات العمل من خلال الحوار.	عروض الطلاب مناقشة بعض الحالات ( حلول لمشكلات )	تقييم العروض - تقديم حلول مبتكرة للحالة

## ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	واجبات منزلية	الخامس	٥%
٢	مشاركات وتفاعل	مستمر	٥%
٣	تمارين وتطبيقات عملية	مستمر	١٠%
٤	الاختبار الفصلي الأول	الخامس	٢٠%
٥	الاختبار الفصلي الثاني	الثامن	٢٠%
٦	الاختبار النهائي	الثالث عشر	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

ينتج القسم سياسة تواجد أعضاء هيئة التدريس خلال الساعات المكتبية المحددة نظاماً، وكذلك ساعات الإرشاد الأكاديمي لكل عضو هيئة تدريس وفقاً للوقت المعين والمحدد على جداول أعضاء هيئة التدريس وذلك بالشكل الذي يكفل لجميع الطلاب الاطلاع عليها بسهولة ويسر.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	المحاسبة الإدارية، وابل بن علي الوابل، دار وابل للنشر، ١٤٣٦ هـ
المراجع المساندة	المحاسبة الإدارية، صلاح بسيوني عيد وآخرون، جامعة القاهرة، ٢٠١٦ م
المصادر الإلكترونية	الموقع الإلكتروني للهيئة السعودية للمحاسبين والمراجعين
أخرى	المواقع ذات الصلة على الشبكة الدولية للمعلومات (الانترنت)

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)	قاعة دراسية
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	سبورة زكية - جهاز عرض البيانات
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا ينطبق

## ز. تقييم جودة المقرر:

مجمالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
مخرجات التعلم	المراجع النظير	مباشر
استراتيجيات التدريس	الطلاب	غير مباشر
طرق التقييم	قيادات البرنامج	مباشر
أداء عضو هيئة التدريس	عضو هيئة تدريسية آخر	مباشر

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)  
ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد
رقم الجلسة
تاريخ الجلسة





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة الترويج
رمز المقرر:	CMKT 1311
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



### أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثانية / المستوى الرابع
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

### ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

### ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

### ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١- الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمفهوم إدارة الترويج ومناقشة الطرق والأدوات الترويجية التي تستخدمها المنشآت المعاصرة للأعمال، كما يهدف إلى ربط الجهود الترويجية للمنشآت بالاستراتيجيات التسويقية الخاصة بها، وتوضيح أثر ذلك على فاعلية برامجها التسويقية.
٢- الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: <ol style="list-style-type: none"> <li>١. أن يحدد الطالب مفهوم إدارة الترويج.</li> <li>٢. أن يحدد الطالب مفهوم الاتصالات التسويقية المتكاملة والإعلان التجاري.</li> <li>٣. أن يفرق الطالب بين الإعلان التجاري والبيع الشخصي.</li> <li>٤. أن يطبق الطالب على تنشيط المبيعات والاتصالات الرقمية.</li> <li>٥. أن يذكر الطالب طرق تنشيط المبيعات.</li> <li>٦. أن يعرف الطالب عملاء التسويق الرقمي والدعاية والنشر.</li> </ol>

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم إدارة الترويج وأهميته.
	1.2 تفهم الطالب الأساس السلوكي للاتصالات التسويقية.
	1.3 إلمام الطالب بأنواع الاتصالات التسويقية المتكاملة.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال إدارة الترويج والإعلان.
	2.2 قدرة الطالب على تحديد خطوات الحملة الترويجية ووسائل تنشيط المبيعات
	2.3 قدرة الطالب على اقتراح وسيلة الإعلان ومضمون الرسالة الإعلانية.
	2.4 قدرة الطالب على استخدام التقنية الحديثة بالعمل.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 أن ينجح الطالب في اختيار طرق الإعلان التجاري والنشر بشكل صحيح وأثرها في إنتاجية العمل وفاعليته.

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٣	١	مقدمة في الاتصالات التسويقية والترويج
٦	٢	الأساس السلوكي للاتصالات التسويقية
٣	١	الاتصالات التسويقية المتكاملة
٦	٢	التخطيط لاستراتيجيات الاتصالات التسويقية المتكاملة
٣	١	الإعلان التجاري
٣	١	البيع الشخصي
٣	١	تنشيط المبيعات
٦	2	العلاقات العامة
٦	٢	التسويق الرقمي والاتصالات الرقمية
٣	١	الدعاية والنشر
٣	١	الطرق الحديثة في الترويج
٤٥	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم إدارة الترويج وأهميته.	محاضرات، مناقشات-	الاختبارات تقييم المناقشات
1.2	تفهم الطالب الأساس السلوكي للاتصالات التسويقية.	التدريب العملي	
1.3	إلمام الطالب بأنواع الاتصالات التسويقية المتكاملة.		



الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
			تقييم الواجبات
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال إدارة الترويج والإعلان.		
2.2	قدرة الطالب على تحديد خطوات الحملة الترويجية ووسائل تنشيط المبيعات		
2.3	قدرة الطالب على اقتراح وسيلة الإعلان ومضمون الرسالة الإعلانية.	محاضرات، مناقشات جماعية – التدريب العملي	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
2.4	قدرة الطالب على استخدام التقنية الحديثة بالعمل.		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	أن ينجح الطالب في اختيار طرق الإعلان التجاري والنشر بشكل صحيح وأثرها في إنتاجية العمل وفاعليته.	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب	تقييم العروض

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة بما يعادل (٣٠-٤٠) طالب للمرشد حسب الضرورة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	علي فلاح الزعبي، إدريس عبد الجواد الحبوني، إدارة الترويج والإعلان التجاري، مدخل معاصر
المراجع المساندة	
المصادر الإلكترونية	أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
متوفر	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
متوفر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
لا تنطبق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

## ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة التسعير
رمز المقرر:	CMKT 1312
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٥
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٢
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثانية / المستوى الرابع
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣٠	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٠

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p>١- الوصف العام للمقرر:</p> <p>يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمفهوم إدارة التسعير من خلال التعرف على الجوانب الإدارية والتنظيمية للتسعير، أهمية التسعير وأهدافه، محددات تسعير المنتجات، استراتيجيات تسعير المنتجات، طرق تسعير المنتجات على أساس التكلفة والربح. إلمام الطالب بالجوانب الأكاديمية والتطبيقية بوظيفة التسعير كوظيفة من وظائف التسويق، معرفة الأسس العلمية بعملية التسعير مع القدرة على تطبيق هذه الأسس على مواقف عملية تتعلق بتسعير السلع والخدمات.</p>
<p>١- الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على:</p> <p>٢. أن يحدد الطالب مفهوم إدارة التسعير.</p> <p>٣. أن يحدد الطالب أهمية التسعير وأهدافه.</p> <p>٤. أن يحدد الطالب الجوانب الإدارية والتنظيمية للتسعير.</p> <p>٥. أن يحدد الطالب محددات واستراتيجيات تسعير المنتجات.</p> <p>٦. أن يعرف الطالب طرق تسعير المنتجات على أساس التكلفة والربح.</p> <p>٧. تحديد الأسس العلمية بعملية التسعير وتطبيقها على مواقف عملية تتعلق بتسعير السلع والخدمات</p>

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم إدارة التسعير.
	1.2 تفهم الطالب أهمية التسعير وأهدافه.
	1.3 إلمام الطالب بمحددات واستراتيجيات تسعير المنتجات.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال إدارة التسعير.
	2.2 قدرة الطالب على تحديد الطرق المناسبة لعملية التسعير للسلع والمنتجات.
	2.3 اكتساب الطالب مهارة تطبيق الاستراتيجيات المناسبة لعملية التسعير.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٢	١	مقدمة في إدارة التسعير.
٤	٢	مفهوم السعر والتسعير وأهمية التسعير وأهدافه
٢	١	الجوانب الإدارية والتنظيمية للتسعير
٤	٢	محددات تسعير المنتجات
٤	٢	استراتيجيات تسعير المنتجات
٢	١	طرق تسعير المنتجات على أساس التكلفة والربح
٢	١	طرق تسعير المنتجات على أساس نقطة التعادل
٤	2	طرق تسعير المنتجات على أساس أسعار المنافسين
٤	٢	الأسس العلمية بعملية التسعير وتطبيقها على تسعير السلع والخدمات
٢	١	تطبيقات عملية
٣٠	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم إدارة التسعير.	محاضرات، مناقشات- التدريب العملي	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
1.2	تفهم الطالب أهمية التسعير وأهدافه.		
1.3	إلمام الطالب بمحددات واستراتيجيات تسعير المنتجات.		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال إدارة التسعير.	محاضرات، مناقشات	الاختبارات
2.2	قدرة الطالب على تحديد الطرق المناسبة لعملية التسعير للسلع والمنتجات.	جماعية - التدريب العملي	تقييم المناقشات
2.3	اكتساب الطالب مهارة تطبيق الاستراتيجيات المناسبة لعملية التسعير.		تقييم الواجبات
3.0	<b>القيم</b>		
3.1	أن ينجح الطالب في اختيار طرق الإعلان التجاري والنشر بشكل صحيح وأثرها في إنتاجية العمل وفاعليته.	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب	تقييم العروض

## 2 . أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين - واجبات - تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة بما يعادل (٣٠-٤٠) طالب للمرشد حسب الضرورة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	بيومي محمد عمارة، سياسات التسعير وخصومات البيع، كلية التجارة ، جامعة بنها، ٢٠١٠.
المراجع المساندة	
المصادر الإلكترونية	أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمع BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	متوفر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا تنطبق

### ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

**مجالات التقويم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

### ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة







## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	سلوك المستهلك
رمز المقرر:	CMKT 1313
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٢
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثانية / المستوى الرابع
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣٠	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٠

ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١ - الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمختلف المبادئ والمفاهيم المرتبطة بعلم سلوك المستهلك باعتباره من العلوم الحديثة نسبياً والتي أصبحت تلعب دوراً هاماً في معظم القرارات التسويقية والتي احتلت مكاناً بارزاً لدى الباحثين، ويتطلب ذلك فهم الطالب لسلوك المستهلك، تجزئة السوق وإجراء الإحلال السلعي، الإدراك الحسي وسلوك المستهلك واتجاهاته.
٢ - الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: ١. أن يحدد الطالب المقصود بمفهوم سلوك المستهلك. ٢. أن يحدد الطالب كيفية تجزئة السوق والإحلال السلعي. ٣. أن يحدد الطالب حاجات ودواع المستهلك. ٤. قياس التأثير في الإدراك الحسي وسلوك المستهلك. ٥. تحديد الشخصية وسلوك المستهلك. ٦. أن يتعرف الطالب على كيفية تشكيل الاتجاهات وسلوك المستهلك.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم سلوك المستهلك وأهميته.
	1.2 إلمام الطالب بطبيعة وأبعاد سلوك المستهلك وتطبيقاتها داخل المنظمات المعاصرة
	1.3 إلمام الطالب ببعض المفاهيم والممارسات الخاطئة لدى الطالب والمتعلقة بسلوك المستهلك.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات معرفة سلوك المستهلك
	2.2 اكتساب الطالب مهارة الفوارق بين المستهلك النهائي والمشتري
	2.3 قدرة الطالب على تحليل أثر الثقافات على سلوك المستهلك
	2.1 اكتساب الطالب مهارات معرفة سلوك المستهلك
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٢	١	مقدمة في سلوك المستهلك
٤	٢	التعلم وسلوك المستهلك
٤	٢	الإدراك الحسي وسلوك المستهلك.
٢	١	الشخصية وسلوك المستهلك
٤	١	تشكيل الاتجاهات وسلوك المستهلك
٢	١	الاتصالات وسلوك المستهلك
٤	١	الأسرة ، الجماعات المرجعية والطبقة الاجتماعية وسلوك المستهلك
٤	٢	الثقافات وسلوك المستهلك
٤	٢	دراسات حالات تطبيقية
٣٠	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم: CMKT 1111

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم سلوك المستهلك وأهميته.	محاضرات، مناقشات- التدريب العملي	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
1.2	إلمام الطالب بطبيعة وأبعاد سلوك المستهلك وتطبيقاتها داخل المنظمات المعاصرة		
1.3	إلمام الطالب ببعض المفاهيم والممارسات الخاطئة لدى الطالب والمتعلقة بسلوك المستهلك.		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	اكتساب الطالب مهارات معرفة سلوك المستهلك	محاضرات، مناقشات	الاختبارات
2.2	اكتساب الطالب مهارة الفوارق بين المستهلك النهائي		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.3	والمشتري قدرة الطالب على تحليل أثر الثقافات على سلوك المستهلك	جماعية – التدريب العملي	تقييم المناقشات تقييم الواجبات
	<b>القيم</b>		
3.0			
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب التدريب العملي	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل		

## 2 . أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة بما يعادل (٣٠-٤٠) طالب للمرشد حسب الضرورة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق: ١. قائمة مصادر التعلم:

محمد إبراهيم عبيدات، سلوك المستهلك – مدخل استراتيجي، عمان ، دار وائل للنشر، الطبعة السادسة، ٢٠٠٨.	المرجع الرئيس للمقرر
	المراجع المساندة
أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:	المصادر الإلكترونية
برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
متوفر	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
متوفر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)
لا تنطبق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

## ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	Principles of Economics مبادئ الاقتصاد
رمز المقرر:	QUA 1311
البرنامج:	التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	المجمعة

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٣
١. الوصف العام للمقرر:	٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٦
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦





## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات معتمدة
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر الثانية / الرابع
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	√	١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد	أو (√)	١٠٠%
5	أخرى	--	--

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو إستوديو	-
٣	دروس إضافية	-
٤	أخرى (تذكر)	-
	الإجمالي	٤٥

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر: يهدف المقرر إلى تزويد الطالب ببعض المفاهيم في علم الاقتصاد والأنظمة الاقتصادية، وتمكين الطلاب من التعرف على مفاهيم أساسية في الاقتصاد الجزئي وبعض مفاهيم الاقتصاد الكلي والتجارة الدولية.
2. الهدف الرئيس للمقرر تزويد الطالب بطبيعة المشكلة الاقتصادية والأنظمة الاقتصادية وتحليلها للمشكلة الاقتصادية، مفاهيم الاقتصاد الجزئي؛ آليات العرض والطلب ونظام الأسعار، مفاهيم المرونة للطلب والعرض، نظرية سلوك المنتج ونظرية التكاليف، وكذلك مفاهيم أساسية في الاقتصاد الكلي؛ قياس الناتج المحلي الاجمالي، توازن الدخل القومي، البطالة، التضخم، السياسة المالية والسياسة النقدية، والتجارة الدولية..

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
K2	1.1 أن يتعرف الطالب على طبيعة المشكلة الاقتصادية إمكانات الإنتاج
K2	1.2 أن يتعرف الطالب على آليات العرض والطلب ونظام الأسعار
K2	1.3 أن يتعرف الطالب على نظرية الإنتاج والتكاليف، وأهميتها العملية
K2	1.4 أن يستعرض الطالب مفهوم الناتج المحلي وطرق قياسه
K2	1.5 أن يناقش الطالب المتغيرات الاقتصادية الكلية (الاستهلاك - الاستثمار)
	1.6 أن يناقش الطالب المشكلات الاقتصادية التضخم والبطالة وانسب السياسات المالية والنقدية للعلاج.
	<b>2 المهارات</b>
S2	2.1 أن يحلل الطالب الظواهر الاقتصادية وبعض القضايا الاقتصادية
S2	2.2 أن يطبق المفاهيم والنظرية الاقتصادية على الواقع العملي
	<b>3.4 القيم</b>
V2	3.1 القدرة على الاستقراء و الاستنباط

### ج. موضوعات المقرر

ساعات الاتصال	قائمة الموضوعات	م
٣	تعريف علم الاقتصاد وعلاقته بالعلوم الأخرى	١
٣	طبيعة المشكلة الاقتصادية وإمكانات الإنتاج	٢
٣	الأنظمة الاقتصادية وتحليلها للمشكلة الاقتصادية	٣
٦	اساسيات الطلب والعرض ونظام الأسعار	٤
٣	مرونة الطلب ومرونة العرض	٥
٣	العلاقة بين عناصر الإنتاج وحجم الإنتاج	٦
٣	تكاليف الإنتاج في الأجل القصير	٧
٣	قياس النشاط الاقتصادي الكلي	٨
٣	الدخل والانفاق	٩
٣	توازن الدخل القومي	١٠
٣	البطالة والتضخم	١١
٣	السياسة المالية	١٢
٣	السياسة النقدية	١٣
٣	التجارة الدولية	١٤
45	<b>المجموع</b>	

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	أن يتعرف الطالب على طبيعة المشكلة الاقتصادية إمكانات الإنتاج	المحاضرات الواجبات	الاختبارات متابعة وتقييم الواجبات
1.2	أن يتعرف الطالب على آليات العرض والطلب ونظام الأسعار		
1.3	أن يتعرف الطالب على نظرية الإنتاج والتكاليف، وأهميتها العملية.		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.4	أن يستعرض الطالب مفهوم الناتج المحلي وطرق قياسه		
1.5	أن يناقش الطالب المتغيرات الاقتصادية الكلية الاستهلاك الاستثمار ...		
1.6	أن يناقش الطالب المشكلات الاقتصادية التضخم والبطالة		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	أن يحلل الطالب الظواهر الاقتصادية وبعض القضايا الاقتصادية	المحاضرات	الاختبارات
2.2	أن يطبق المفاهيم والنظرية الاقتصادية على الواقع العملي	الواجبات المناقشات	تقييم الواجبات تقييم المناقشات
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	القدرة على الاستقراء و الاستنباط	عروض تقديمية مناقشات التكاليف الجماعية	تقييم العروض التقديمية والمناقشات

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	٧	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	١٣	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)  
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- إشراف أستاذ المقرر علي الطالب أثناء التكاليفات والواجبات والبحوث.
- الساعات المكتبية المخصصة (ساعتان أسبوعيا) من قبل أستاذ المقرر.
- تواصل أستاذ المقرر مع الطالب عبر البلاك بورد.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

د محسن حس المعموري ، مبادئ علم الاقتصاد الجزئي والكلي ٢٠١٩ دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.	المرجع الرئيس للمقرر
أ.د. ماجد عبد الله المنيف؛ مبادئ الاقتصاد التحليل الجزئي 1434 هـ، مكتبة الملك فهد الوطنية. د. أحمد عبد الكريم المحميد ود. محمد عبد الله الجراح، مبادئ الاقتصاد الكلي: مفاهيم وأساسيات. (2011م).	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية. المواقع الاقتصادية على شبكة المعلومات الالكترونية باللغتين العربية والانجليزية.	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة مجهزة: بروجكتور وجهاز كمبيوتر كافية لـ 30 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز كمبيوتر متصل بشبكة الانترنت وجهاز عرض.
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

## ز. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
نتائج الاختبارات الفصلية والنهائية.	عضو هيئة تدريس آخر	مراجعة عينة من الأوراق
فعالية التدريس	لجنة المراجعة الداخلية	المراجعة الداخلية للمقرر

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	التسويق الإلكتروني
رمز المقرر:	CMKT 1411
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرّفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : السنة الثانية المستوى الخامس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١- الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بأهمية الانترنت للتسويق الالكتروني، وبعناصر استخدام التسويق الالكتروني وخاصة فيما يتعلق بالتسويق المباشر والتجارة الالكترونية. كما يهدف إلى تعريفه بالمزيج التسويقي الالكتروني وكيف يتم التسعير عبر الإنترنت أو كيف يجري التوزيع الالكتروني، إضافة إلى شرح مفصل عن المزيج الترويجي عبر الإنترنت وكيفية الإعلان عبر الإنترنت.
٢- الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: ١. أن يحدد الطالب أهمية الانترنت للتسويق الالكتروني. ٢. أن يحدد الطالب عناصر استخدام التسويق الالكتروني وخاصة فيما يتعلق بالتسويق المباشر والتجارة الالكترونية. ٣. أن يذكر الطالب بالمزيج التسويقي الالكتروني. ٤. أن يحدد وكيف يتم التسعير عبر الإنترنت أو كيف يجري التوزيع الالكتروني ٥. القيام بالشرح المفصل عن المزيج الترويجي عبر الإنترنت وكيفية الإعلان عبر الإنترنت.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على أهمية الإنترنت للتسويق الإلكتروني.
	1.2 إلمام الطالب بمزايا استخدام التسويق الإلكتروني بالنسبة للأفراد والمنشآت
	1.3 إلمام الطالب بعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال التسويق الإلكتروني
	2.2 اكتساب الطالب مهارة التسعير عبر الإنترنت أو كيف يجري التوزيع الإلكتروني
	2.3 قدرة الطالب على تحليل عناصر المزيج الترويجي عبر الإنترنت
	2.4 قدرة الطالب على الإعلان عبر الإنترنت.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٣	١	التسويق في العصر الرقمي
٣	١	مقدمة في التسويق الإلكتروني.
٣	١	أهمية الإنترنت للتسويق الإلكتروني.
٣	١	استخدامات الإنترنت واهتماماتها كأداة تسويقية
٣	١	عناصر استخدام التسويق الإلكتروني
٣	١	التسويق المباشر
٦	٢	التجارة الإلكترونية
٣	١	عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني: المنتج الإلكتروني
٦	٢	عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني: التسعير عبر الإنترنت
٦	٢	عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني: التوزيع
٣	١	عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني: الترويج
٣	١	المنتجات والأسواق الإلكترونية
٤٥	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على أهمية الإنترنت للتسويق الإلكتروني.	محاضرات، مناقشات-	الاختبارات تقييم المناقشات
1.2	إلمام الطالب بمزايا استخدام التسويق الإلكتروني بالنسبة للأفراد والمنشآت		



الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.3	إلمام الطالب بعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني		تقييم الواجبات
<b>2.0</b>	المهارات		
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل بمجال التسويق الإلكتروني	محاضرات، مناقشات	الاختبارات
2.2	اكتساب الطالب مهارة التسعير عبر الإنترنت أو كيف يجري التوزيع الإلكتروني	جماعية – التدريب	تقييم المناقشات
2.3	قدرة الطالب على تحليل عناصر المزيج الترويجي عبر الإنترنت	العملي	تقييم الواجبات
2.4	قدرة الطالب على الإعلان عبر الإنترنت.		
<b>3.0</b>	القيم		
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل	التدريب العملي	

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الأسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الأسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

محمد ظاهر نصير، التسويق الإلكتروني، عمان، دار الحامد للنشر والتوزيع، ٢٠٠٥.	المرجع الرئيس للمقرر
محمد سمير أحمد، التسويق الإلكتروني، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ٢٠٠٩.	
محمد عبد العظيم أبو النجا، التسويق الإلكتروني. آليات التواصل الجديدة مع العملاء، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠١٢.	المراجع المساندة
Strauss, Judy, Frost, Raymond (2014). E-Marketing, Seventh Edition, Pearson Education Limited	

المصادر الإلكترونية	أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	متوفر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	متوفر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا تنطبق

## ز. تقييم جودة المقرر:

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تم تقييم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	المحاضرين	المناقشة الحرة
مواجهة مباشرة مع الطلاب	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	تخصيص وقت جلسات حرة

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	القانون التجاري
رمز المقرر:	LAW 1411
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٣
١. الوصف العام للمقرر:	٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٦
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة:
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input type="checkbox"/> متطلب قسم * <input type="checkbox"/> أخرى <input type="checkbox"/>
ب. <input type="checkbox"/> إجباري * <input type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثانية / الخامس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر :-
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٠	٩٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى	٥	١٠%

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	45
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٤٥

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

### ١. الوصف العام للمقرر:

يهدف المقرر الى التعريف بقواعد القانون التجاري مستقر التعامل بها كمنشأ اقتصادي. فالقانون التجاري: هو مجموعة القواعد القانونية التي تخضع لها جميع المعاملات التجارية ويخضع لها التجار. وتتمثل الطبيعة المميزة للتعامل التجاري عن المعاملات المدنية في عنصرين: السرعة والانتماء، هذا وتبلورت قواعد جديدة على صعيد التعامل التجاري بين الدول أصبحت تسمى بقواعد القانون التجاري الدولي ومنشأها الاتفاقيات الدولية الخاصة بالتجارة الدولية. هذا ولم يعد القانون التجاري يقتصر على العمليات التجارية التقليدية، بل امتد الى العمليات التجارية الإلكترونية التي ترم بين مستخدمي هذه التجارة من خلال ابرام الصفقات عبر الشبكة الانترنت.

### ٢. الهدف الرئيس للمقرر

- العمل على اعداد طالب القانون والعمل على صقل شخصيته القانونية بما يتلاءم وعمله المستقبلي لاسيما وان العمل القانوني عمل ذو طابع مزدوج يتطلب من الشخص القانوني، أو دارس الحقوق بأن يكون ذو شخصية ديناميكية قادرة على التعامل مع كافة شرائح المجتمع.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	
	<b>المعرفة والفهم</b>	<b>1</b>
K2	الإلمام بالجوانب النظامية لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	1.1
		1.2
	<b>المهارات</b>	<b>2</b>
S2	تطبيق المهارات الخاصة بالجوانب النظامية لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	2.1
	<b>القيم</b>	<b>3</b>
		3.1
V3	الالتزام بالجوانب النظامية لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	3.2

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	التعريف بالقانون التجاري واسباب وجوده ومصادره وتحديد نطاق القانون التجاري	3
٢	ظهور وتطور القانون التجاري وتحديد مصادره	3
٣	اهمية التفرقة بين العمل التجاري والعمل المدني	3
٤	ضوابط التفرقة بين العمل التجاري والعمل المدني	3
٥	الأعمال التجارية المنفردة	3
٦	الأعمال التجارية بطريق المقاوله	٣
7	الأعمال التجارية بالتبعية والاعمال التجارية المختلطة	3
8	شروط اكتساب صفة التاجر والتزامات التاجر	3
9	السجل التجاري القيد في الغرفة التجارية والصناعية	6
10	مفهوم المحل التجاري وطبيعته القانونية	3
11	العناصر المكونة للمحل التجاري	3
12	استثمار المحل التجاري (حقوق مستثمر المحل التجاري)	3
13	مفهوم العنوان التجاري والعناصر التي يتكون منها	3
14	التصرف في العنوان التجاري واثاره والحماية القانونية له	3
	المجموع	45

## د. التدريس والتقييم:

### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	الإلمام بالجوانب النظامية لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	المحاضرات والواجبات	الامتحانات التحريرية . اسئلة شفوية. عرض الحالات للنقاش. والقضايا العملية
2.0	المهارات		
2.2	تطبيق المهارات الخاصة بالجوانب النظامية لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	المحاضرات والواجبات	الامتحانات التحريرية . اسئلة شفوية. عرض الحالات للنقاش. والقضايا العملية
3.0	القيم		
3.1	الالتزام بالجوانب النظامي لمعاملات القانون التجاري بالمملكة العربية السعودية.	المناقشات	عرض الحالات للنقاش.
3.2			

### ٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الفصلي الاول.	الاسبوع السابع	٢٠
٢	الاختبار الفصلي الثاني.	الاسبوع الثاني عشر	٢٠
٣	الاختبار النهائي .	الاسبوع الاخير	٤٠
٤	حضور ومشاركة	طوال الفصل	٢٠

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

### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

استخدام وسائل ذات إثر ايجابي على الطلبة وذات فاعلية أكثر كالمناقشة والحوار. الصلة بموضوع البحث - حث الطلبة على استخدام تكنولوجيا المعلومات والانترنت والاطلاع المراجع ذات البحث - المراجعة لنتائج البحوث العلمية والمؤتمرات ذات العلاقة. - تقييم الطلاب لبعضهم البعض
--

### و - مصادر التعلم والمرافق:

#### ١. قائمة مصادر التعلم:

محمد حسن الجبر القانون التجاري السعودي جامعة الملك سعود الرياض 1417 هـ	المرجع الرئيس للمقرر
عبد الهادي الغامدي القانون التجاري السعودي الطبعة الثانية 1438	المراجع المساندة
موقع محامون . موقع مجلس الشورى السعودي موقع وزارة العدل السعودية.	المصادر الإلكترونية
يتم ارشاد الطالب للمواقع القانونية المتخصصة في مبادئ القانون على الشبكة العنكبوتية للاستعانة بها في فهم واستيعاب واستكمال متطلبات المادة	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

## ز. تقويم جودة المقرر:

مجمالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
تقويم العملية التعليمية	الطلاب	استبانة تقويم المقرر
الاختبارات	الطلاب	استبانة جودة الاختبار

**مجالات التقويم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها))  
**طرق التقويم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	





اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	تدريب ميداني (١)
رمز المقرر:	CMKT 1314
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٤
١. الوصف العام للمقرر:	٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٦
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ١٠ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثاني / المستوى الخامس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : اجتياز ٤٠ ساعة معتمدة على الأقل
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية		
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى - تدريب	١٥٠	١٠٠%

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر) تدريب	١٥٠
	الإجمالي	١٥٠

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p><b>١. الوصف العام للمقرر:</b></p> <p>يعتبر تدريب الميداني متطلباً أساسياً لتخرج الطالب، ومن خلاله يعمل الطلاب لفترة محددة بإحدى المنشآت الحكومية أو الخاصة، وذلك من التعريف بالطرق الرقمية والحسابية لجمع المعلومات والبيانات لتلخيصها وعرضها في الصورة المناسبة أجل تدريب الطالب على كيفية تطبيق الطرق الإحصائية وإكسابه خبرة عملية في مجالات التخصص، بالإضافة إلى تمكين الطالب من استخدام البيانات المتاحة في وصف الظاهرة محل الدراسة. كما يندرج ضمن الإطار العام لبرنامج التدريب الميداني عدد من الإجراءات ذات العلاقة بمدته، وشروط الالتحاق به، واختيار جهات التدريب، وخطته، وأعماله، وتقويم المتدرب، وإسهام المشرف الأكاديمي.</p>
<p><b>٢. الهدف الرئيس للمقرر</b></p> <p>ابعد الانتهاء من هذا المقرر يمكن للدارس أن:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- اكتساب خبرة عملية في بيئة الأعمال.</li> <li>- الحصول على المعرفة من المجال الذي يتم التدريب فيه.</li> <li>- تطبيق المعارف والمهارات المكتسبة في الفصول الدراسية في بيئة العمل.</li> <li>- تطوير فهم أفضل للخيارات المهنية من خلال الفهم الواضح للأهداف الشخصية للمهنة.</li> <li>- تطوير وتحسين مهارات الاتصال الشفوي والكتابي.</li> <li>- تحديد المجالات التي تحتاج إلى معرفة مستقبلية وتنمية المهارات.</li> <li>- إتاحة الفرصة للطلاب لاكتساب الخبرة العملية والتدريب قبل التخرج داخل المؤسسات السعودية في سوق العمل السعودي.</li> <li>- تعريف الشركات المعنية بمجالات التخصص وبقدرات خريجي القسم مما يساهم في استقطابهم وتوظيفهم بعد التخرج.</li> </ul>

## ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>المعرفة والفهم</b>
	1
	1.1 فهم المعارف العامة لأعمال
	1.2 فهم المهارات التنظيمية
	1.3 إظهار فهم التجارب الإنسانية ومختلف الثقافات وترابطها
	<b>المهارات</b>
	2
	2.1 إكساب الطالب الخبرات والقدرات في تطبيق المفاهيم والنظريات التي درسها على الواقع العمل الذي يمارسه.
	<b>القيم</b>
	3
	3.1 إكساب الطالب الخبرة العملية في إدارة المعلومات تحت الإشراف المباشر والتشجيع على الاستقلالية والمبادرة.
	3.2 تعويد الطالب على تحمل المسؤولية، والتفديد بالمواعيد، والتعامل مع الموظفين الآخرين واحترامهم، والاستماع إلى آرائهم، وغيرها من مهارات العمل الجماعي.
	3.3 إكساب الطالب مهارات إدارة الوقت وتنظيمه، وأهمية ذلك للمنشأة

## ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	يعمل الطلاب لفترة محددة بإحدى المنشآت الحكومية أو الخاصة	١٥٠
	المجموع	١٥٠

#### د. التدريس والتقييم:

#### ١.٣. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	فهم المعارف العامة للأعمال	المتابعة الدورية من المرشد الأكاديمي	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومية والأسبوعي
1.2	فهم المهارات التنظيمية	للطالب المتدرب	
1.3	إظهار فهم التجارب الإنسانية ومختلف الثقافات وترابطها	واستعراض تقرير الأنشطة اليومية والأسبوعي	
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	إكساب الطالب الخبرات والقدرات في تطبيق المفاهيم والنظريات التي درسها على الواقع العمل الذي يمارسه.	المتابعة الدورية خلال ساعات الاشراف الاسبوعية	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومية والأسبوعي
2.2	تطبيق التفكير الناقد ومهارات التحليل لمشاكل العمل		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	قدرة الطالب على تحمل المسؤولية، والتقىيد بالمواعيد، والتعامل مع الموظفين الآخرين واحترامهم، والاستماع إلى آرائهم، وغيرها من مهارات العمل الجماعي.	المتابعة الدورية خلال ساعات الاشراف الاسبوعية	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومية والأسبوعي
3.2	إكساب الطالب مهارات إدارة الوقت وتنظيمه، وأهمية ذلك للمنشأة		

#### ٢.٤. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تقييم المشرف الميداني		٤٠%
٢	تقييم المشرف الأكاديمي		٤٠%
٣	تقرير الطالب عن التدريب الميداني		١٠%
٤	الأسئلة الشفهية والعرض التقديمي لتقرير الطالب		١٠%

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

#### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة أما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مراعاة للظروف الحالية.

#### و - مصادر التعلم والمرافق:

#### ١.٥. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	الخبرة الميدانية بشكل أساسي
المراجع المساندة	-
المصادر الإلكترونية	-
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة إلى الانترنت

٦.٢.٧. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	-لا ينطبق
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	-لا ينطبق
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	جهة التدريب

ز. تقويم جودة المقرر:

مجلات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	أعضاء هيئة التدريس	المناقشة الحرة

**مجالات التقويم** (مثل، فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقويم** (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	إدارة عمليات البيع
رمز المقرر:	CMKT 1412
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معروفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معروفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦





## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: 3
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثانية / السادس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## ٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	45	100
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## ٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	45
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	45

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١ - الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب بمفهوم إدارة عمليات البيع وتزويد الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات البيع، وإعطاء فكرة متكاملة عن إدارة عمليات البيع والأنشطة المختلفة والتوجهات الحديثة لإدارة ومراقبة المبيعات، مع مراعاة المستجدات في السوق. بالإضافة إلى تدريب الطالب على كيفية عمل الميزانية التقديرية للمبيعات.
٢ - الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: ١. أن يحدد الطالب مفهوم إدارة عمليات البيع. ٢. أن يحدد الطالب المبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات البيع. ٣. أن يتعرف الطالب على الأنشطة المختلفة والتوجهات الحديثة لإدارة ومراقبة المبيعات. ٤. أن يحدد الطالب على عمليات الاستقطاب، التدريب، التنظيم، والمكافآت.. ٥. أن يتعرف الطالب على طريقة اختيار مندوبي عمليات البيع وتوظيفهم. ٦. أن يحدد الطالب طرق تنمية مهارات مندوبي عمليات البيع ٧. أن يحدد الطالب كيفية عمل الميزانية التقديرية للمبيعات.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 التعرف على مفهوم إدارة عمليات البيع وأهميته.
	1.2 إلمام الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات البيع
	1.3 إلمام الطالب بطرق تنمية مهارات مندوبي البيع.
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات العمل في مجال إدارة عمليات البيع
	2.2 اكتساب الطالب مهارة المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها
	2.3 قدرة الطالب على تخطيط المناطق البيعية وتحديدتها.
	2.4 قدرة الطالب على تحديد الميزانية التقديرية للمبيعات.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل
	3.3 إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٣	١	مقدمة في إدارة عمليات البيع
٣	١	تنظيم إدارة عمليات المبيعات
٣	١	مديروا عمليات البيع والتسويق
٦	٢	اختيار مندوبي عمليات البيع وتوظيفهم
٣	١	تنمية مهارات مندوبي عمليات البيع
٣	١	تعويض مندوبي عمليات البيع وتوظيفهم
٦	٢	المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها
٦	٢	الميزانية التقديرية للمبيعات
٦	٢	تخطيط المناطق البيعية وتحديدتها
٣	١	تقييم النشاط البيعي
٣	١	تقييم أداء مندوبي البيع
٤٥	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس

### د. التدريس والتقييم:

#### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	التعرف على مفهوم إدارة عمليات البيع وأهميته.	محاضرات، مناقشات-	
1.2	إلمام الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات	التدريب العملي	الاختبارات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.3	البيع إلمام الطالب بطرق تنمية مهارات مندوبي البيع.		تقييم المناقشات تقييم الواجبات
2.0	المهارات		
2.1	اكتساب الطالب مهارات العمل في مجال إدارة عمليات البيع	محاضرات، مناقشات	الاختبارات
2.2	اكتساب الطالب مهارة المبيعات المتوقعة والتنبؤ بها		
2.3	قدرة الطالب على تخطيط المناطق البيعية وتحديدتها.	جماعية – التدريب	تقييم المناقشات
2.4	قدرة الطالب على تحديد الميزانية التقديرية للمبيعات.	العملي	تقييم الواجبات
3.0	القيم		
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل	الطلاب	
3.3	إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية	التدريب العملي	

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين – واجبات – تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من إرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة مصادر التعلم:

محمد عبيدات، هاني الضمور، شفيق حداد، إدارة المبيعات والبيع الشخصي، دار وائل للنشر والتوزيع، ٢٠١٣.	المرجع الرئيس للمقرر
د. ناجي معلا، الأصول العلمية لإدارة المبيعات، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٠١	المراجع المساندة
أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:	المصادر الإلكترونية
برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة إلى الإنترنت	أخرى

## ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
متوفر	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
متوفر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا تنطبق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

## ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	حالات عملية في التسويق
رمز المقرر:	CMKT 1413
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... ٣
- ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... ٣
١. الوصف العام للمقرر: ..... ٣
٢. الهدف الرئيس للمقرر ..... ٣
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ..... ٤
- ج. موضوعات المقرر ..... ٤
- د. التدريس والتقييم: ..... ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... خطأ! الإشارة المرجعية غير معرفة.
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... ٦
١. قائمة مصادر التعلم: ..... ٦
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... ٦
- ح. اعتماد التوصيف ..... ٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٢
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثاني / السادس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣٠	١٠٠
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	٣٠
٢	معمل أو أستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر)	
	الإجمالي	٣٠

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١- الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر تعريف الطالب على تنمية معارف ومهارات الطالب بكيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية (الحقيقة أو الافتراضية) وكيفية تحليل المواقف وتفسير الظواهر وتحليل المشاكل والتفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة للتغلب على المشكلات أو لأجل تحقيق أهداف محددة. ويركز المقرر على الحالات العملية في المجالات التسويقية المختلفة لأجل تحقيق الأهداف.
٢- الهدف الرئيس للمقرر: بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر، يكون الطالب قادراً على: ١. أن يتعرف الطالب على كيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية. ٢. أن يتعرف الطالب على طريقة تحليل المشاكل وتفسير الظواهر. ٣. أن يتعرف الطالب على التفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة في المجالات المختلفة. ٤. أن يطور حلول لمشاكل حقيقية في مجال التسويق. ٥. أن يحدد الطالب أنواع المشاكل والأزمات التسويقية في المنطقة المحيطة. ٦. أن يحلل الطالب إحصائياً وتسويقياً الظواهر والمشاكل المختلفة في مجال التسويق.

### ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 أن يتعرف الطالب على كيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية.
	1.2 أن يتعرف الطالب على طريقة تحليل المشاكل وتفسير الظواهر.
	1.3 أن يتعرف الطالب على التفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة في المجالات المختلفة
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 اكتساب الطالب مهارات على حالات عملية في التسويق
	2.2 اكتساب الطالب مهارة إدارة المشاكل والأزمات التسويقية في المنطقة المحيطة وتطوير حلول لها
	2.3 أن يحلل الطالب إحصائياً وتسويقياً الظواهر والمشاكل المختلفة في مجال التسويق.
	<b>3 القيم</b>
	3.1 التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة
	3.2 اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل
	3.3 إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية

### ج. موضوعات المقرر

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	قائمة الموضوعات
٢	١	مقدمة في حالات عملية في التسويق
٢	١	حالات عملية في الترويج
٢	١	حالات عملية في التسعير
٢	١	حالات عملية في تصميم المنتج
٢	١	حالات عملية في التوزيع وسلسلة التوريد
٢	١	حالات عملية في التسويق الإلكتروني
٢	١	حالات عملية في التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي
٢	١	حالات عملية في إدارة علاقات العملاء
٢	١	حالات عملية في إدارة الأزمات التسويقية
٢	١	حالات عملية في إدارة الفرق التسويقية
٦	٣	حالات عملية في المشاكل التسويقية في المملكة العربية السعودية
٤	2	المشروع العمل والمناقشة
٣٠	١٥	مجموع عدد ساعات التدريس



## د. التدريس والتقييم:

### ١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	أن يتعرف الطالب على كيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية.	محاضرات، مناقشات- التدريب العملي	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
1.2	أن يتعرف الطالب على طريقة تحليل المشاكل وتفسير الظواهر.		
1.3	أن يتعرف الطالب على التفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة في المجالات المختلفة		
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	اكتساب الطالب مهارات على حالات عملية في التسويق	محاضرات، مناقشات جماعية - التدريب العملي	الاختبارات تقييم المناقشات تقييم الواجبات
2.2	اكتساب الطالب مهارة إدارة المشاكل والأزمات التسويقية في المنطقة المحيطة وتطوير حلول لها		
2.3	أن يحلل الطالب إحصائياً وتسويقياً الظواهر والمشاكل المختلفة في مجال التسويق.		
2.4	اكتساب الطالب مهارات على حالات عملية في التسويق		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	التواصل بشكل أكثر فعالية من خلال العمل كعضو في فريق وتبادل الأفكار في المجموعة	التعلم الذاتي، مناقشات، وعروض الطلاب التدريب العملي	تقييم العروض
3.2	اكتساب المسؤولية القيادية ومهارات حل المشاكل		
3.3	إظهار الوعي بالقضايا الأخلاقية والمهنية بما يتفق مع القيم الأساسية		

### 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تمارين - واجبات - تكاليف	مستمر	١٠%
٢	الحضور والمشاركة بالمناقشات	مستمر	١٠%
٣	الاختبار الشهري الأول	الاسبوع الخامس	٢٠%
٤	الاختبار الشهري الثاني	الاسبوع التاسع	٢٠%
٥	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٤٠%

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

### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه عندما يأتي إلى الكلية. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة مع تبادل الآراء.

و – مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الفعال، مكتبة الشقري، ٢٠١٣	المرجع الرئيس للمقرر
	المراجع المساندة
أدرج المواد الإلكترونية ومواقع الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي وغيرها:	المصادر الإلكترونية
برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
متوفر	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
متوفر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا تنطبق	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

٣. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تحليل الاستبيان	الطلاب	تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم
المناقشة الحرة	المحاضرين	نتائج الطلبة تقارن مع التدريب
تخصيص وقت جلسات حرة	مناقشة المحاضرين مع بعضهم	مواجهة مباشرة مع الطلاب

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	تدريب ميداني (٢)
رمز المقرر:	CMKT 1415
البرنامج:	دبلوم التسويق
الكلية:	معهد الدراسات والخدمات الاستشارية
المؤسسة:	جامعة المجمعة

## المحتويات

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:	٣
ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:	٤
١. الوصف العام للمقرر:	٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر	٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر:	٤
ج. موضوعات المقرر	٤
د. التدريس والتقييم:	٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم	٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة	٥
هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:	٥
و - مصادر التعلم والمرافق:	٥
١. قائمة مصادر التعلم:	٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:	٦
ز. تقويم جودة المقرر:	٦
ح. اعتماد التوصيف	٦



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ١٠ ساعات	
٢. نوع المقرر	
أ. متطلب جامعة <input type="checkbox"/>	متطلب كلية <input type="checkbox"/>
متطلب قسم <input checked="" type="checkbox"/>	أخرى <input type="checkbox"/>
ب. إجباري <input checked="" type="checkbox"/>	اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : الثاني / السادس	
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : تدريب ميداني ١	
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا ينطبق	

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية		
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	أو التعليم عن بعد		
5	أخرى - تدريب	١٥٠	%١٠٠

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	محاضرات	
٢	معمل أو إستوديو	
٣	دروس إضافية	
٤	أخرى (تذكر) تدريب ميداني	١٥٠
	الإجمالي	%١٠٠

## ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p><b>١. الوصف العام للمقرر:</b></p> <p>من خلال التدريب الميداني يعمل الطلاب لفترة محددة بأقسام التسويق بإحدى المنشآت العامة أو الخاصة: سلاسل الإمداد والمنافذ التجارية، وذلك من التعريف بالطرق الرقمية والحسابية لجمع المعلومات والبيانات لتلخيصها وعرضها في الصورة المناسبة أجل تدريب الطالب على كيفية تطبيق الطرق الإحصائية وإكسابه خبرة عملية في مجالات إدارة عناصر المزيج التسويقي المختلفة، بالإضافة إلى تمكين الطالب من استخدام البيانات المتاحة في وصف الظاهرة محل الدراسة. كما يندرج ضمن الإطار العام لبرنامج التدريب الميداني عدد من الإجراءات ذات العلاقة بمدته، وشروط الالتحاق به، واختيار جهات التدريب، وخطته، وأعماله، وتقويم المتدرب، وإسهام المشرف الأكاديمي.</p>
<p><b>٢. الهدف الرئيس للمقرر</b></p> <p>بعد الانتهاء من هذا المقرر يمكن للدارس أن:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- اكتساب خبرة عملية في مجالات إدارة عناصر المزيج التسويقي.</li> <li>- الحصول على المعرفة من المجال الذي يتم التدريب فيه.</li> <li>- تطبيق المعارف والمهارات المكتسبة في الفصول الدراسية في دراسة السوق وبحوث التسويق وتصميم المزيج التسويقي.</li> <li>- إتاحة الفرصة للطالب لاكتساب الخبرة العملية والتدريب قبل التخرج داخل المؤسسات السعودية في سوق العمل السعودي.</li> <li>- تعريف الشركات المعنية بمجالات التخصص وبقدرات خريجي القسم مما يساهم في استقطابهم وتوظيفهم بعد التخرج.</li> </ul>

## ٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>1 المعرفة والفهم</b>
	1.1 فهم المعارف العامة في المجالات التسويقية
	1.2 فهم مهارات فن التسويق الفعال
	1.3 إظهار فهم التجارب الإنسانية ومختلف الثقافات وتربطها
	<b>2 المهارات</b>
	2.1 إكساب الطالب الخبرات والقدرات في تطبيق المفاهيم والنظريات التي درسها على الواقع العمل الذي يمارسه.
	2.2 تطبيق وإجراء البحوث التسويقية
	2.3 تطبيق إدارة التسعير والتوزيع والترويج
	<b>3 القيم</b>
	3.1 إكساب الطالب الخبرة العملية في إدارة المعلومات تحت الإشراف المباشر والتشجيع على الاستقلالية والمبادرة.
	3.2 تعويد الطالب على تحمل المسؤولية، والتقييد بالمواعيد، والتعامل مع الموظفين الآخرين واحترامهم، والاستماع إلى آرائهم، وغيرها من مهارات العمل الجماعي.
	3.3 إكساب الطالب مهارات إدارة الوقت وتنظيمه، وأهمية ذلك للمنشأة

## ج. موضوعات المقرر

ساعات الاتصال	قائمة الموضوعات
١٥٠	يعمل الطلاب لفترة محددة بإحدى المنشآت الحكومية أو الخاصة
١٥٠	المجموع

## د. التدريس والتقييم:

٣.١ ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
-------	---------------	---------------------	-------------

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0</b>	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	فهم المعارف العامة في المجالات التسويقية	المتابعة الدورية من المرشد الأكاديمي	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومي والأسبوعي
1.2	فهم مهارات فن التسويق الفعال	للطالب المتدرب	
1.3	إظهار فهم التجارب الإنسانية ومختلف الثقافات وترابطها	واستعراض تقرير الأنشطة اليومي والأسبوعي	
<b>2.0</b>	<b>المهارات</b>		
2.1	إكساب الطالب الخبرات والقدرات في تطبيق المفاهيم والنظريات التي درسها على الواقع العمل الذي يمارسه.	المتابعة الدورية خلال ساعات الاشراف الاسبوعية	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومي والأسبوعي
2.2	تطبيق وإجراء البحوث التسويقية		
<b>3.0</b>	<b>القيم</b>		
3.1	إكساب الطالب الخبرة العملية في إدارة المعلومات تحت الإشراف المباشر والتشجيع على الاستقلالية والمبادرة.	المتابعة الدورية خلال ساعات الاشراف الاسبوعية	استمارة تقييم متدرب تقرير الأنشطة اليومي والأسبوعي
3.2	تعويد الطالب على تحمل المسؤولية، والتقيد بالمواعيد، والتعامل مع الموظفين الآخرين واحترامهم، والاستماع إلى آرائهم، وغيرها من مهارات العمل الجماعي.		
3.3	إكساب الطالب مهارات إدارة الوقت وتنظيمه، وأهمية ذلك للمنشأة		

#### ٢.٤. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تقييم المشرف الميداني		٤٠%
٢	تقييم المشرف الأكاديمي		٤٠%
٣	تقرير الطالب عن التدريب الميداني		١٠%
٤	الأسئلة الشفهية والعرض التقديمي لتقرير الطالب		١٠%

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

#### هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم توزيع الطلاب على المرشدين بحيث كل مرشد له عدد معين من الطلبة وإرشاد الطالب حسب الحاجة اما عن طريق النظام أو المراسلة أو وجها لوجه. ويجلس مع مرشده ويتناقشون في الخطة. مراعاة للظروف الحالية.

#### و - مصادر التعلم والمرافق:

##### ١.٥. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	الخبرة الميدانية بشكل أساسي
المراجع المساندة	
المصادر الإلكترونية	
أخرى	برنامج جامعة المجمعة BLACK BOARD بالإضافة الى الانترنت

## ٢.٦. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	لا ينطبق
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	لا ينطبق
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	جهة التدريب

## ز. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
تم تقويم المقرر من خلال الطلبة وتوزيع الاستبيانات عليهم	الطلاب	تحليل الاستبيان
نتائج الطلبة تقارن مع التدريب	المحاضرين	المناقشة الحرة

**مجالات التقييم** (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
**المقيمون** (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها))  
**طرق التقييم** (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	
رقم الجلسة	
تاريخ الجلسة	