



مفردات مادة مبادئ التسويق
العام الجامعي 1435/1436 هـ
برامج التعليم عن بعد



<p><u>عدد الوحدات</u></p> <p>3</p>	<p><u>أستاذ المادة</u></p> <p>د/ محمد جبريل</p> <p>بريد الكتروني GEBREELL@YAHOO.COM</p> <p>الموقع الالكتروني: HTTP://MRGEBRIL.KAU.EDU.SA/DEFAULT.ASPX?SITE_ID=0059457&LNG=AR</p>	<p><u>رمز المقرر</u></p> <p>MRK 152</p>	<p><u>اسم المقرر</u></p> <p>مبادئ التسويق</p>
<p>وصف المقرر:</p> <p>يتناول هذا المقرر مفهوم التسويق وتطور مفاهيمه، وأهميته وخصائصه ، والتنظيم الإداري للتسويق، أيضاً يتناول العناصر الأساسية للمفهوم التسويقي واستراتيجيات التسويق والترويج ، وتجزئة السوق والبنية التسويقية . وتوضيح شامل لأنواع المنتجات والمفهوم الحديث للتسويق ، واستراتيجيات تصميم وتطوير المنتجات والخدمات.</p>			
<p>اهداف المقرر:</p> <ul style="list-style-type: none">✚ تعريف الطلاب ببعض المفاهيم الأساسية ، والمبادئ والمصطلحات ، في التسويق.✚ تقديم قاعدة أساسية في فهم التسويق لإعداد وتهيئة الطلاب نحو مزيد من الدراسة في مجال التسويق .✚ تنمية الاهتمام بمجال التسويق ومساعدة الطلاب علي التعامل معه باعتباره أحد البدائل المحتملة في اختيار المسار الوظيفي.			



مفردات مادة مبادئ التسويق
العام الجامعي 1436/1435 هـ
برامج التعليم عن بعد



توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:

الموضوع	الأسبوع
مقدمة في التسويق	الأول
مفهوم التسويق	الثاني
التسويق التقليدي والشبكي	الثالث
الفريق بين البيع والتسويق	الرابع
المفهوم الحديث للتسويق	الخامس
المفهوم الاجتماعي للتسويق	السادس
خصائص التسويق	السابع
أهداف التسويق	الثامن
استراتيجيات تصميم وتطوير المنتجات والخدمات	التاسع
الترويج	العاشر
إدارة التسويق	الحادي عشر
السوق	الثاني عشر
البيئة التسويقية	الثالث عشر
سلوك المستهلك	الرابع عشر
الاختبار النهائي	الخامس عشر

المخرجات المتوقعة:

يتوقع من الطلاب أن يتقنوا تعريف وتوضيح مبادئ التسويق الأساسية بالإضافة إلى الإلمام بطبيعة التسويق وأهدافه ووظائفه والفرق بين التسويق والمبيعات وسوف يستطيع الطالب فهم الجوانب المهمة في مجال التسويق والتي لها الأثر الأكبر في التخطيط للمزيج التسويقي .

الكتاب المقرر:

مبادئ التسويق للأستاذ الدكتور عبدالاله سيف الدين ساعاتي الطبعة الاولى 1435 هـ دار حافظ للنشر والتوزيع



مفردات مادة مبادئ التسويق
العام الجامعي 1435/1436 هـ
برامج التعليم عن بعد



طريقة التقييم:

الاختبار النهائي	من خلال نظام إدارة التعلم الالكتروني Bb		
	المشاركة في المنتدى الخاص بالمادة (عدد 2)	عدد 4 واجبات خلال الفصل لكل واجب 3 درجات	عدد 2 اختبار فصلي لكل اختبار 6 درجات
70 درجة	6 درجات	12 درجة	12 درجات
100 درجة			نسبة التقييم النهائية

ملحوظة في حال تغيب الطالب بنسبة (25%) - أي ما يعادل (4) محاضرات - من المحاضرات المقدمة من خلال نظام الفصول الافتراضية **Bb**، يرصد للطالب تقدير محروم (DN) ويمكن احتساب إعادة تشغيل المحاضرة من قبل الطالب حضورًا.