



مفردات مادة مبادئ التسويق
العام الجامعي 1435/1436 هـ
برامج الانتساب



<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 الانتساب



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	
طريقة التقييم	
100 درجة	الامتحان النهائي