



مفردات مادة التدريب التعاوني
الفصل الأول لعام 1436 / 1437 هـ
لطالبات الانتساب



عدد الوحدات	أستاذة المادة د. غادة الهذلي البريد الإلكتروني : GALHUTHALI@KAU.EDU.SA	رمز المقرر MRK 152	اسم المقرر مبادئ التسويق PRINCIPLES OF MARKETING
3			
موافقة القسم			المتطلبات السابقة
وصف المقرر:			
<p>يقدم هذا المقرر وصفا شاملا لمفهوم التسويق الحديث ، حيث يساهم هذا المقرر في توضيح كيفية تحقيق المنافع من خلال التسويق ، وكذلك كيفية فهم وتحليل عوامل البيئة الخارجية وتحديد مكونات المزيج التسويقي في علاقته بتقسيم السوق إلى قطاعات سوقية.</p>			
أهداف المقرر:			
<ol style="list-style-type: none">1. تعريف الطالبات ببعض المفاهيم الأساسية ، والمبادئ والمصطلحات ، والنظريات في مجال التسويق.2. فهم بعض الممارسات والتطبيقات الموجودة في هذا المجال.3. تقديم مواقف واقعية من أجل توفير الفرصة لإجراء التطبيق العملي لتلك النظريات.4. توضيح بعض القضايا الحالية والسائدة في مجال التسويق .5. تحديد الانتقادات الموجهة إلى التسويق وسوء الفهم من جانب الأفراد.6. تقديم قاعدة أساسية في فهم التسويق لإعداد وتهيئة الطالبات نحو مزيد من الدراسة في مجال التسويق والأعمال.7. تنمية الاهتمام بمجال التسويق ومساعدة الطلاب علي التعامل معه باعتباره أحد البدائل المحتملة في اختيار المسار الوظيفي.			
المحتوى العلمي:			
<ol style="list-style-type: none">1. تعريف التسويق.2. عملية التسويق.3. الأسواق والعلاء.4. إستراتيجية التسويق.5. المزيج التسويقي. <p>القضايا المعاصرة في التسويق.</p>			



كلية الأعمال بربيع
College of Business Rabigh

المراجع المساندة:

مفردات مادة التدريب التعاوني
Principles of contemporary Marketing, by Kurtz, D. and Boone, L., Published by :
الفصل الأول لعام 1436 / 1437 هـ
Cengage learning, 14th edition (2009).
طالبات الانتساب



طرق التقييم:

1. اختبار نهائي 100 درجة

الكتاب المقرر:

مبادئ التسويق لدكتور حبيب الله محمد رحيم التركستاني، دار اعلام للنشر و التوزيع

Marketing: An Introduction, by Armstrong, G. and Kotler, P., Published by: Prentice Hall, 10th
edition (2011).