



مفردات مادة تسويق الاعمال للاعمال

الفصل الثاني لعام 1435 - 1436 هـ  
لطلبات الانتساب



<u>عدد</u> <u>الوحدات</u> 3	<u>أستاذ المادة</u> أ.تهاني حسين محسون بريد الكتروني: TMAHsoon@HOTMAIL.COM	<u>رمز المقرر</u> MRK 304	<u>اسم المقرر</u> تسويق الاعمال للاعمال
MRK 152			المتطلبات السابقة
<u>وصف المقرر:</u> يعني بالدورة تعريف الطالبات بالفكرة العامة لتسويق منظمات الأعمال لمنتجاتها وخدماتها لمنظمات الأعمال الأخرى الربحية وغير الربحية والإستراتيجيات التسويقية الخاصة بها.			
<u>اهداف المقرر:</u> اكتساب معرفة ومهارات عن التسويق الصناعي. معرفة الفرق بين التسويق للسلع الصناعية والاستهلاكية. تعريف الطالبة بمراحل اتخاذ القرار الشرائي للمشتري الصناعي والمستهلك النهائي.			



مفردات مادة تسويق الاعمال للاعمال

--	--	--

الفصل الثاني لعام 1435 - 1436 هـ  
لطالبات الانتساب



توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي:

الموضوع
الفصل الاول: نظام تسويق الاعمال.
الفصل الثاني: الطلب على منتجات الاعمال.
الفصل الثالث: تجزئة اسواق العمل.
الفصل الرابع: زبون الاعمال.
الفصل الخامس: تخطيط استراتيجية تسويق الاعمال.
الفصل السادس: استخبارات تسويق الاعمال.
الفصل السابع: استراتيجية منتج الاعمال.
الفصل الثامن: استراتيجية التسعير في سوق الاعمال
الفصل التاسع: استراتيجية التوزيع في سوق الاعمال
الفصل العاشر: استراتيجية الترويج في سوق الاعمال
الاختبار النهائي

المخرجات المتوقعة:

في نهاية الفصل تستطيع طالبة معرفة الاختلاف بين الشراء الصناعي والشراء الاستهلاكي من حيث الية اتخاذ القرار الشرائي استراتيجيات وخطوات الشراء ومراحل اتخاذ قرار الشراء والعوامل المختلفة المؤثرة فيه والاعلان وطرق اختيار الوسائل الاعلامية المناسبة.

الكتاب المقرر:

مدخل إلى التسويق الصناعي ( 200 ) - نظام  
سويدان- عمان الأردن

طريقة التقييم:

اختبار نهائي 100 درجة.