**نموذج وصف المقرر**

|  |
| --- |
| **مراجعة أداء مؤسسات التعليم العالي ((مراجعة البرنامج الأكاديمي))** |

**وصف المقرر**

|  |
| --- |
| يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولابد من الربط بينها وبين وصف البرنامج. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. المؤسسة التعليمية
 | كلية الاداره والاقتصاد |
| 1. القسم الجامعي / المركز
 |  الاداره الصناعيةسملمي  |
| 1. اسم / رمز المقرر
 |  |
| 1. البرامج التي يدخل فيها
 | ماجستير في الاداره الصناعيه |
| 1. أشكال الحضور المتاحة
 | محاضرات |
| 1. الفصل / السنة
 | الفصل الاول-السنه الدراسيه الاولى |
| 1. عدد الساعات الدراسية (الكلي)
 | 30 ساعه |
| 1. تاريخ إعداد هذا الوصف
 | 6-1-2015 |
| 1. أهداف المقرر: تزويد الطالب بالمعرفه التسويقيه التي تساعده في ممارسة عملية التسويق في منظمات الاعمال بما فيها تخطيط وتنظيم والرقابه على التسويق
 |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| 1. مخرجات التعلم وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
 |
| أ- المعرفة والفهم أ1- المعرفه في السوق الصناعي وسوق الاعمال بشكل عامأ2-المعرفه بسلوك المشتري الصناعيأ3- المعرفه التسويقيه في مجال استراتيجيات التسويقأ4-المعرفه بانشطه تسويقيه اخرىأ5- أ6-  |
| ب - المهارات الخاصة بالموضوع ب1 –مهارات رسم برامج وتسويق في مجالات مختلفه ب2 – مهارات تسعير ب3 – الاتصالات ب4- التوزيع |
|  طرائق التعليم والتعلم  |
| 1. المحاضره
2. المناقشات
3. الحوا
 |
|  طرائق التقييم  |
| 1-الامتحانات اليوميه2-امتحانات الورقه والقلم والكتاب المفتوح 3-امتحانات التحريريه الشهريه |
| ج- مهارات التفكيرج1- حلول لمشاكل افتراضيه ج2-ج3-ج4-   |
|  طرائق التعليم والتعلم  |
|  |
|  طرائق التقييم  |
|  |
| د - المهارات العامة والمنقولة ( المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي ).د1-د2-د3-د4-  |

|  |
| --- |
| 1. بنية المقرر
 |
| الأسبوع | الساعات | مخرجات التعلم المطلوبة | اسم الوحدة / المساق أو الموضوع | طريقة التعليم | طريقة التقييم |
| الاول والثاني | اربعه ساعه |  | التسويق الصناعي والسوق الصناعيه التحديات والفرص التسويقيه. | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| الثالث والرابع  | اربعه ساعه |  | ادارة علاقات ازبائن الصناعيين و سلوك الزبائن الصناعيين | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| الخامس والسادس | اربعه ساعه  |  | تجزئة السوق الصناعي واستهداف السوق  | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| السابع والثامن | اربعه ساعه  |  | بناء المكانه الذهنيه للمنتج وتطوير ادارة المنتج | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| التاسع والعاشر  | اربعه ساعه  |  | ستراتيجية المنتج والتسعير في سوق الاعمال واستراتيجيات التسعير | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| الحادي عشر والثاني عشر | اربعه ساعه  |  | الامدادات التسويقيه ومنافذ التوزيع وتكامل اتصالات تسويق في سوق الاعمال  | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |
| الثالث عشر والرابع عشر والخامس عشر | اربعه ساعه |  | تسويق الخدمه الصناعيه واخلاقيات الاعمال والتسويق | المحاضره والنقاش والحوار | الامتحانات التحريريه والشهريه ويوميه وتقارير اسبوعيه |

|  |
| --- |
| 1. البنية التحتية
 |
| القراءات المطلوبة :* النصوص الأساسية
* كتب المقرر
* أخرى
 |  كتب Business marketing ,, Industrial Marketing ,, Principle of marketing |
| متطلبات خاصة ( وتشمل على سبيل المثال ورش العمل والدوريات والبرمجيات والمواقع الالكترونية ) |  |
| الخدمات الاجتماعية ( وتشمل على سبيل المثال محاضرات الضيوف والتدريب المهني والدراسات الميدانية )  |  |

|  |
| --- |
| 1. القبول
 |
| المتطلبات السابقة |  |
| أقل عدد من الطلبة  |  |
| أكبر عدد من الطلبة  |  |