**نموذج وصف المقرر**

**وصف المقرر**

يوفر وصف المقرر هذا ايجازا مقتضياً لاهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنا عما اذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة ، ولابد من الربط بينها وبين وصف البرنامج

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **المؤسسة التعليمية** | وزارة التعليم - جامعة بغداد |
| 1. **القسم العلمي / المركز** | الادارة العامة |
| 1. **اسم / رمز المقرر** | ادارة التسويق |
| 1. **اشكال الحضور المتاحة** | محاضرات |
| 1. **الفصل / السنة** | كورس |
| 1. **عدد الساعات الدراسية (الكلي)** | **45** |
| 1. **تاريخ اعداد هذا الوصف** | **16-10-2017** |
| 1. **اهداف المقرر** | |
| **تعريف الطلبة بمفهوم وأهمية ادارة التسويق وعلاقتها بالادارات الاخرى ومحاولة تحقيق الهدف الاكبر من خلال اشباع حاجات ورغبات الزبون وتحقيق رضاهم والوصول الى ولاء الزبون وامكانية المتخرج ان ينجح في تقديم اي مشروع ان كان خدمي ةاة في مجال السلع لامتلاكه الكم المهممن المعرفة قي ستراتيجيات التسويق** | |

|  |
| --- |
| **9- مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم** |
| **أ- المعرفة والفهم**  أ1- أ1-المادة الدراسية  أ2-امكانية المتخرج ان يستفاد من المعلومات التسويقية في فتح اي مشروع خدمي  أ3- استفادة وزارات الحكومبة من خبرات المتخرج التسويقية |
| **ب - المهارات الخاصة بالموضوع**  **ب1- فكرية**  **ب2- عملية تطبيقية** |
| **ج- مهارات التفكير**  **العصف الذهني** |
| **طرائق التعليم والتعلم** |
| تحليلية وفكرية قدر تعلق الامر بطبيعة المقرر الدراسي |
| **طرائق التقييم** |
| 1-المشاركة الجماعية في مناقشة بعض القضايا المحاسبية  2- متابعة حل الواجب البيتي  3- الامتحانات اليومية الشفوية والتحريرية  4-الامتحانات التحريرية الشهرية والنهائية |

**دد**

**د- المهارات العامة والتاهيلية المنقولة (المهارات الاخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي)**

د1- مهارات الذكاء

د2-مهارات التواصل

د3- مهارات التطوير الذاتي

د4- الاعتماد ال\اتي على المتخرج في ادارة التسويق في الشركات والوزارات على كافة القطاع الخاص والعام

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **10- بنية المقرر** | | | | | |
| **الاسبوع** | **الساعات** | **مخرجات التعلم المطلوبة** | **اسم الوحدة /او الموضوع** | **طريقة التعليم** | **طريقة التقييم** |
| **1** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية | **المفاهيم الاساسية ومداخل دراسة التسويق** | الاستماع | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **2** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **البيئة التسويقية الخارجية** | المناقشة | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **3** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **البيئة التسويقية الداخلية** | الحوار | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **4** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **المفاهيم الأساسية لتجزئة السوق** | عرض حالات للتفكير | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **5** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **دورة حياة المنتجات** | محاضرات نظرية | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **6** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **أسباب فشل المنتجات** |  | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **7** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **المفاهيم الأساسية للأسعار**  **وطرق التسعير** |  | امتحانات شفهية وتحريرية والمناقشات |
| **8** | **3** |  | **العوامل المؤثرة في السعر** |  |  |
| **9** | **3** | 11- بنية المقرر (المحاسبة الحكومية / الفصل الدراسي الثاني) | **امتحان الاول** |  |  |
| **10** | **3** | **مخرجات التعلم المطلوبة** | **المفاهيم الأساسية للترويج** |  |  |
| **11** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية | **عناصر المزيج الترويجي** |  |  |
| **12** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **توزيع الخدمة** |  |  |
| **13** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **التسويق الاخضر** |  |  |
| **14** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **الامتحان الثاني** |  |  |
| **15** | **3** | أ- المعرفة والفهم  أ1- استيفاء وتغطية المادة الدراسية.  ب - المهارات الخاصة بالموضوع  ب1 – مهارات نظرية  ب2 – المهارات العملية. | **حالات تطبيقية** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **11- البنية التحتية** | |
| 1. **الكتب المقررة المطلوبة** | كتاب ثامر ياسر البكري  مبادئ التسويق |
| **2 – المراجع الرئيسية(المصادر)** | **الربيعاوي ، سعدون حمود واخرون ، ادارة التسويق ، 2014 .**  **2-Kotler &Armstrong, Principles of Marketing,2014.** |
| 1. **الكتب والمراجع التي يوصي بيها (المجلات العلمية،التقارير،......)** | جميع البحوث التي تخص التسويق |
| 1. **المراجع الالكترونية،مواقع الانترنيت.....** | مكتة جامعة بغداد المكتبة الافتراضية |

|  |
| --- |
| **12- خطة تطوير المقرر الدراسي** |
| واستخدام الامثلة العملية والتطبيقية والرسوم والاشكال التوضيحية المفصلة والمنوعة |