



T-104
2022

توصيف المقرر

| |
|----------------------------------|
| اسم المقرر: التسويق الدولي |
| رمز المقرر: 279 تسق-3 |
| البرنامج: دبلوم التسويق التطبيقي |
| القسم العلمي: العلوم الإدارية |
| الكلية: التطبيقية |
| المؤسسة: جامعة نجران |
| نسخة التوصيف: الثانية T 104 2022 |
| تاريخ آخر مراجعة: 16-1-1445 |





المحتويات:

| الصفحة | المحتوى |
|--------|--|
| 3 | أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي |
| 3 | ١. الوصف العام للمقرر |
| 3 | ٢. الهدف الرئيس للمقرر |
| 4 | ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها |
| 4 | ج. موضوعات المقرر |
| 5 | د. أنشطة تقييم الطلبة |
| 5 | هـ. مصادر التعلم والمرافق |
| 5 | ١. قائمة المراجع ومصادر التعلم |
| 5 | ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة |
| 6 | و. تقويم جودة المقرر |
| 6 | ز. اعتماد التوصيف |



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

| التعريف بالمقرر الدراسي | | | |
|--|-------------|--------------------------------|------------|
| ١. الساعات المعتمدة: | | | 3 |
| ٢. نوع المقرر | | | |
| أ. | متطلب جامعة | متطلب كلية | متطلب تخصص |
| ب. | إجباري | اختياري | متطلب مسار |
| ٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر | | السنة الثانية / المستوى الثاني | |
| ٤. الوصف العام للمقرر يتناول هذا المقرر مفهوم التسويق الدولي وأهميته والنظريات المفسرة للتسويق الدولي وتقييم بيئة الأسواق الدولية. كما يدرس بحوث التسويق الدولي واستراتيجيات تقييم واختيار الأسواق الدولية وعناصر المزيج التسويقي الدولي وإجراءات التبادل في التسويق الدولي. | | | |
| ٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد | | | |
| ٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد | | | |
| ٧. الهدف الرئيس للمقرر - تعريف الطالب بمفاهيم ونظريات التسويق الدولي وتطوره واستراتيجيات الدخول للأسواق الدولية وتهيئة الطلاب بشكل عام للعمل في مجال التسويق الدولي. - تعريف الطالب باستراتيجيات التسويق المتعلقة بالتوسع في الأسواق الدولية وتحليل الأسواق الدولية واختيار الأسواق الدولية وسياسات المنتجات الدولية وتسعيرها وترويجها وتوزيعها. | | | |

١. نمط التعليم

| م | نمط التعليم | عدد الساعات التدريسية | النسبة |
|---------|---|-----------------------|--------|
| 1 | تعليم اعتيادي | 45 | %100 |
| 2 | التعليم الإلكتروني | | |
| 3 | التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني | | |
| 4 | التعليم عن بعد | | |
| المجموع | | | %100 |

٢. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

| م | النشاط | ساعات التعلم | النسبة |
|----------|-----------------|--------------|--------|
| 1 | محاضرات | 45 = 15×3 | %100 |
| 2 | معمل أو إستوديو | | |
| 3 | ميداني | | |
| 4 | دروس إضافية | | |
| 5 | أخرى | | |
| الإجمالي | | 45 | %100 |

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

| الرمز | نواتج التعلم | رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج | استراتيجيات التدريس | طرق التقييم |
|-------|--|-----------------------------------|---|---|
| 1.0 | المعرفة والفهم | | | |
| 1.1 | يعرف الطالب مفاهيم ونظريات التسويق الدولي الأساسية | P-١ع | المحاضرات عروض تقديمية | الاختبارات والواجبات |
| 1.2 | يشرح الطالب الاستراتيجيات والسياسات التي تتبعها الشركات في تقييم الأسواق الدولية والدخول الى الأسواق الدولية في مجالات المنتجات. التسعير - الترويج-التوزيع | P-٣ع | المحاضرات عروض تقديمية | الاختبارات والواجبات |
| 2.0 | المهارات | | | |
| 2.1 | يشارك الطالب في عمل المزيج التسويقي مراعيًا الاعتبارات الاستراتيجية المؤثرة فيه | M-١م | المناقشة والحوار حل المشكلات البيان العلمي ورش العمل الانشطة الجماعية للتعليم التعاوني دراسة الحالة | مقياس سلالمة التقدير كتابة التقارير التقييم بالمشاريع العلمية التقييم القائم على المناقشات الاختبارات العملية الواجبات التطبيقية البحوث |
| 3.0 | القيم والاستقلالية والمسؤولية | | | |
| 3.1 | يتعامل باحترافية مع البائعين في الأسواق الدولية | ق-١P | الانشطة الفردية والجماعية | بطاقة الملاحظة |
| 3.2 | يتواصل بفعالية مع العملاء في الأسواق الدولية | ق-٢P | التعليم التعاوني | التعليم التطبيقي |

ج. موضوعات المقرر

| م | قائمة الموضوعات | الساعات التدريسية المتوقعة |
|----|--|----------------------------|
| ١ | مفهوم التسويق الدولي | 3 |
| ٢ | النظريات المفسرة للتسويق الدولي | 3 |
| ٣ | تقييم بيئة التسويق الدولي | 3 |
| ٤ | بحوث التسويق الدولي | 3 |
| ٥ | استراتيجيات تقييم واختيار الأسواق الدولية | 6 |
| ٦ | عناصر مزيج التسويق الدولي - المنتجات الدولية | 6 |
| ٧ | عناصر مزيج التسويق الدولي - التسعير الدولي | 6 |
| ٨ | عناصر مزيج التسويق الدولي - الترويج الدولي | 6 |
| ٩ | عناصر مزيج التسويق الدولي - التوزيع الدولي | 6 |
| ١٠ | إجراءات التبادل في التسويق الدولي | 3 |
| | المجموع | 45 |

د. أنشطة تقييم الطلبة

| م | أنشطة التقييم | توقيت التقييم (بالأسبوع) | النسبة من إجمالي درجة التقييم |
|---|---------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| ١ | الاختبار الشهري الأول (تحريري) | الأسبوع الخامس | 20% |
| ٢ | الاختبار الشهري الثاني (تحريري) | الأسبوع التاسع | 20% |
| ٣ | مطلوبات مختلفة | خلال الفصل | 10% |
| ٤ | الاختبار النهائي | نهاية الفصل | 50% |

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره)

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

| | |
|--|----------------------|
| التسويق الدولي، عبد الرحمن عبد الله الصغير، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، عمان-الأردن ٢٠١٩م | المرجع الرئيس للمقرر |
| التسويق الدولي، أ.د. بديع جميل قدو، دار الميسرة للنشر والتوزيع-عمان، الاردن ٢٠٢٠م | المراجع المساندة |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ www.uobabylon.edu.iq/eprints/pubdoc/11-25988-5012.docx ▪ رابط المكتبة السعودية الرقمية ▪ https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx ▪ رابط مكتبة الملك فهد الوطنية https://www.kfml.gov.sa | المصادر الإلكترونية |
| مواقع تعليمية أخرى مثل موقع اليوتيوب | أخرى |

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

| متطلبات المقرر | العناصر |
|---|---|
| قاعة دراسية مجهزة بجهاز عرض (صورة وصوت) مع سيورة ذكية | المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ) |
| معمل لأتمتة الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت | التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات) |
| توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة | تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص) |

و. تقويم جودة المقرر:

| طرق التقييم | المقيمون | مجالات التقييم |
|--|---|--------------------------------|
| الاستبانات | الطلبة | فاعلية التدريس |
| الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظير/ تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل | اعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظير | فاعلية طرق تقييم الطلاب |
| ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبانات | اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب | مصادر التعلم |
| راي الخبراء/ الاستبانات/ ورش العمل | لجنة التخطيط والمناهج/ الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس | مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر |
| الاستبانات/ بطاقة الملاحظة | الطلاب واعضاء هيئة التدريس | أخرى |

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:



| | |
|--------------|--------------------------|
| جهة الاعتماد | مجلس قسم العلوم الإدارية |
| رقم الجلسة | 00007-0099-14430903 |
| تاريخ الجلسة | 12:30 04-04-2022 |