

## SYLLABUS منهاج المادة التعليمية

Intitulé de la Matière d'enseignement اسم المادة التعليمية

الميدان : العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية (D06). الشعبة : العلوم التجارية  
التخصص : تسويق سياحي  
السداسي : الثالث  
السنة الجامعية : 2019 /2018

### التعرف على المادة التعليمية

العنوان : دراسات حالة في التسويق السياحي  
وحدة التعليم : أساسية  
عدد الأرصدة : 5      المعامل : 2  
الحجم الساعي الأسبوعي : ثلاثة (03) ساعات  
المحاضرة ( عدد الساعات في الأسبوع ) : 1.30 سا  
أعمال توجيهية ( عدد الساعات في الأسبوع ) : 1.30 سا  
أعمال تطبيقية ( عدد الساعات في الأسبوع ) : /

### مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : محمد يزيد كحول ، أستاذ محاضر ب-  
تحديد موقع المكتب ( مدخل ، مكتب ) : رقم (43) .....  
البريد الإلكتروني : kahoulyazid@hotmail.fr  
رقم الهاتف : /  
توقيت الدرس ومكانه : يوم الأربعاء (9.30 – 12.30) بالقاعة رقم 06 قسم الترجمة.

### وصف المادة التعليمية

#### المكتسبات (Pré requis) :

يفترض أن يتحكم الطلبة في أساسيات التسويق السياحي، بالإضافة إلى التحكم في الأساليب الكمية والنوعية في التسويق.

#### الهدف العام للمادة التعليمية :

الهدف العام هو توظيف المكتسبات المعرفية للطالب في مجال التسويق السياحي لإيجاد حلول لمشاكل تسويقية تطرح على شكل حالات نموذجية أو حقيقية.

أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها) : ( من 3 الى 6 أهداف مع التركيز فقط على الأهداف التي يتم تقييمها)

- التعرف على منهجية دراسة حالات تسويقية؛

- التعرف على الأساليب الكمية والنوعية لتحليل الظواهر أو المشاكل التسويقية المختلفة والتمكن من اتخاذ القرارات الملائمة؛

- إيجاد حلول لمشاكل تسويقية في المجال السياحي تطرح على شكل حالات نموذجية أو حقيقية.

### محتوى المادة التعليمية

I. منهجية دراسة حالات تسويقية.

II. الأساليب الكمية والنوعية في التسويق.

III. دراسات حالة في التسويق السياحي.

### طرق التقييم

طبيعة الامتحان	العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
امتحان	20	% 50
امتحان جزئي		
أعمال موجهة		
أعمال تطبيقية	14	% 35
المشروع الفردي		
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
استجاب (Quizz)	06	% 15
المواضبة (الحضور / الغياب )		
عناصر أخرى ( يتم تحديدها )		
المجموع	40	100%

### المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
L'étude de cas en marketing	AMIEL Vincent	Editions de l'Organisation (1991)

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
Etudes de cas de marketing	Debourg Marie-Camille	Berti éditions (2004)
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة
/	/	/

### المخطط الزمني المرتقب

الإمضاء	الإسم	اللقب	
---------	-------	-------	--

التاريخ	محتوى الدرس	الأسبوع
2018/09/26	منهجية دراسة حالات تسويقية (1)	الأسبوع الأول
2018/10/03	منهجية دراسة حالات تسويقية (2)	الأسبوع الثاني
2018/10/10	دراسة حالة في التسويق السياحي (1 + 2)	الأسبوع الثالث
2018/10/17	دراسة حالة في التسويق السياحي (3 + 4)	الأسبوع الرابع
2018/10/24	دراسة حالة في التسويق السياحي (5 + 6)	الأسبوع الخامس
2018/10/31	دراسة حالة في التسويق السياحي (7)	الأسبوع السادس
2018/11/07	دراسة حالة في التسويق السياحي (8)	الأسبوع السابع
2018/11/14	دراسة حالة في التسويق السياحي (9)	الاسبوع الثامن
2018/11/21	دراسة حالة في التسويق السياحي (10)	الاسبوع التاسع
2018/11/28	دراسة حالة في التسويق السياحي (11)	الاسبوع العاشر
2018/12/05	دراسة حالة في التسويق السياحي (12)	الأسبوع الحادي عشر
2018/12/12	دراسة حالة في التسويق السياحي (13)	الأسبوع الثاني عشر
2018/12/19	<b>الامتحان الجزئي</b>	الأسبوع الثالث عشر
2019/01/09	دراسة حالة في التسويق السياحي (14)	الأسبوع الرابع عشر
2019/01/16	مراجعة	الأسبوع الخامس عشر
	<b>امتحان نهاية السداسي</b>	الأسبوع السادس عشر
	<b>الامتحان الاستدراكي</b>	-

أستاذة) الأعمال الموجهة :

كحول محمد يزيد

الأستاذة) المحاضر(ة) :

كحول محمد يزيد

			01
			02
			03
			04
			05
			06
			07
			08
			09
			10
			11
			12
			13
			14
			15
			16
			17
			18
			19
			20
			21
			22
			23
			24
			25
			26
			27
			28
			29
			30

نحن طالبة..... من السنة..... شعبة..... تخصص..... ، ، نشهد أننا اطلعنا على  
منهاج مادة "....." و على كيفية التقييم ، و فيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :