

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 :

السنة الجامعية : 2019 /2018

السداسي : الرابع

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : تسويق

وحدة التعليم : أساسية.....

عدد الأرصة : 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 : جفال وردة ، أستاذة محاضرة ب.

تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (..)

البريد الالكتروني : rosa.sousou@yahoo.fr

رقم الهاتف : 0795283831

توقيت الدرس ومكانه : يوم الاثنين (11:00 – 13:50) بالمدرج رقم (09).....

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis) :

اكتساب الطالب المعلومات حول المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتسويق، وكذا أهم المهام التي يقوم بها كمسوق .

الهدف العام للمادة التعليمية :

اكتساب الطالب المعارف المرتبطة بالتسويق ومراحل من دراسة البيئة الخارجية ودراسة السوق وتجزئتها إلى إعداد المزيج التسويقي.

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

- 1- تزويد الطالب بالمعلومات التي تمكنه من فهم معنى التسويق وكيفية ظهوره كممارسة وعلم إداري.
- 2- تزويد الطالب بالمعلومات حول كيفية تقسيم السوق واستهداف الأجزاء المناسبة منه وكيفية التموقع في هذه القطاعات السوقية .
- 3- تعريف الطالب بالمزيج التسويقي وكيفية اختيار المزيج المناسب للقطاعات السوقية المستهدفة.

محتوى المادة التعليمية

طرق التقييم

طبيعة الامتحان	العلامة	التقييم بالنسبة السنوية
امتحان	20	%50
امتحان جزئي	20	%50
أعمال موجهة		
أعمال تطبيقية		
المشروع الفردي		
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
استجابات (Quizz)		
المواضبة (الحضور / الغياب)		
عناصر أخرى (يتم تحديدها)		
المجموع		100%

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
التسويق السياحي تطوره مسؤوليته الأخلاقية واستراتيجيته	فيليب كوتلر	دار علاء الدين 2002

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
أساسيات التسويق الشامل، دار المناهج، الأردن، ص 65.	محمود جاسم الصميدعي وبشير عباس العلاق،	دار المناهج، الأردن
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة
التسويق: السلوك – الأخلاق- البيئة – المعلومات	فيليب كوتلر	دار علاء الدين 2002

المخطط الزمني المرتقب

الأسبوع	محتوى الدرس	التاريخ
---------	-------------	---------

	مفاهيم عامة حول التسويق التسويق: تعريفه، مبادئه، وتطوره التاريخي	الأسبوع الأول
	عناصر التسويق الأساسية	الأسبوع الثاني
	تحليل البيئة الخارجية تحليل البيئة العامة تحليل البيئة التنافسية	الأسبوع الثالث
	السوق دراسته وتجزئته	الأسبوع الرابع
	سلوك المستهلك	الأسبوع الخامس
	بحوث التسويق	الأسبوع السادس
	سياسة المنتج	الأسبوع السابع
	سياسة التسعير	الأسبوع الثامن
	سياسة التوزيع	الاسبوع التاسع
	سياسة الاتصال	الاسبوع العاشر
	المزيج التسويقي الخدمي	الاسبوع الحادي عشر
	أنواع التسويق	الأسبوع الثاني عشر
		الأسبوع الثالث عشر
	امتحان نهاية السداسي	الاسبوع الثالث عشر
	الامتحان الاستدراكي	-

أستاذ(ة) الأعمال الموجهة : جفال وردة

الأستاذ(ة) المحاضر(ة) : جفال وردة

نحن طلبة السنة الثانية ل م د شعبة العلوم التجارية، نشهد أننا اطلعنا على منهاج مادة "التسويق" و على كيفية التقييم ، و فيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :

