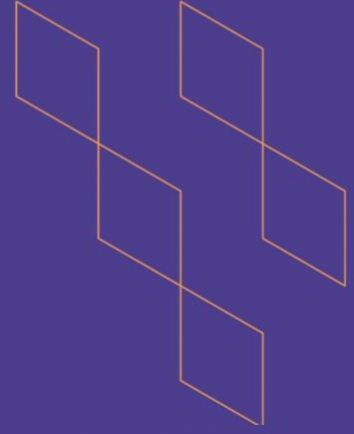




# توصيف المقرر الدراسي

## (بكالوريوس)



اسم المقرر: التسويق الاجتماعي
رمز المقرر: 444 نسق-2
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الإلكترونية
الكلية: إدارة الأعمال
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 23-8-1445 هـ



### جدول المحتويات

- 3..... أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
- 4..... ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
- 5..... ج. موضوعات المقرر.....
- 5..... د. أنشطة تقييم الطلبة.....
- 5..... هـ. مصادر التعلم والمرافق:
- 6..... و. تقويم جودة المقرر:
- 7..... ز. اعتماد التوصيف:



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (2 ساعة معتمدة)

### 2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input type="checkbox"/> إجباري	<input checked="" type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (المستوى السابع)

### 4. الوصف العام للمقرر

يعطي هذا المقرر مدخل للتسويق الاجتماعي وعناصر مزيجه التسويقي، عملية التسويق الاجتماعي، التسويق الاجتماعي الاستراتيجي والتشغيلي، التسويق الاجتماعي وتغيير السلوك وتعزيزه، استراتيجياته، فعاليته، تطبيقاته

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

### 7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر الى ان يلم الطالب بماهية التسويق الاجتماعي وعناصر مزيجه التسويقي، عملية التسويق الاجتماعي، التسويق الاجتماعي الاستراتيجي والتشغيلي، التسويق الاجتماعي وتغيير السلوك وتعزيزه، استراتيجياته، فعاليته، تطبيقاته

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	التعليم التقليدي		
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد	30 ساعة	100%

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30 ساعة	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
الإجمالي		30 ساعة	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف: المصطلحات التسويقية المرتبطة بالمقرر.	1ع	المحاضرات - العصف الذهني والمناقشة والحوار -- التعلم الذاتي - عروض تقديمية	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر النظريات والمفاهيم الأساسية في مجالات التسويق الاجتماعي المختلفة بما يعزز المركز التنافسي للشركة.	3ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني - الحوار والمناقشة - عروض تقديمية - اسلوب حل المشكلات	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
2.0	المهارات			
2.1	يحلل: عناصر المزيج التسويقي الاجتماعي، عناصر المزيج التسويقي التشغيلي... الخ	2م		تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
2.3	يقترح الحلول للمشاكل والمعوقات التسويقية المختلفة المرتبطة بالتسويق الاجتماعي.	3م		تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	1ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يظهر الطالب القدرة على المبادرة والابتكار لحل المشكلات التسويقية	2ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	سواء كان ذلك بشكل فردي او ضمن فريق.			
3.3	يلتزم الطالب بالقيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	ق3	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مدخل الى التسويق الاجتماعي	4
2	عناصر المزيج التسويقي الاجتماعي	4
3	عملية التسويق الاجتماعي	2
4	التسويق الاجتماعي الاستراتيجي والتسويق الاجتماعي التشغيلي	4
5	التسويق الاجتماعي وتغيير السلوك وتعزيزه	4
6	المزيج التسويقي الاجتماعي والاتصالات التسويقية الاجتماعية المتكاملة	4
7	عناصر المزيج التسويقي الاجتماعي	4
8	فعالية التسويق الاجتماعي	2
9	تطبيقات التسويق الاجتماعي	2
المجموع		30

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	اختبار فصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	الواجبات والتكليفات	طوال الفصل	20%
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل (يحدد من عمادة القبول والتسجيل)	50%

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

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	التسويق الاجتماعي , د / بشير محمد العلاق , المنظمة العربية للتنمية الادارية , 2011
المراجع المساندة	التسويق الاجتماعي مدخل معاصر، د/ علي فلاح مفلح الزعبي، دار الكتاب الجامعي للطباعة، 2016
المصادر الإلكترونية	1- رابط المكتبة الرقمية السعودية <a href="https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx">https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</a> 2- رابط مكتبة الملك فهد الوطنية <a href="https://www.kfnl.gov.sa">https://www.kfnl.gov.sa</a>
أخرى	لا توجد

## 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.

## و. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الطلاب يقومون بتقييم فاعلية التدريس من خلال الاستبانات الدورية لكل فصل + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتقييم النماذج المقدمة من أعضاء هيئة التدريس حول انضباط العملية التدريسية وفق معايير محددة.
فاعلية طرق تقييم الطلاب	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير (مثل اتساق أسئلة الاختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الاختبارية).
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس + الطلاب	غير مباشر: استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس والطلاب حول تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط والمناهج	غير مباشر: عضو هيئة التدريس يقوم بتعبئة مصفوفة قياس مدى تحقق نواتج تعلم المقرر + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتجميع تقارير المقررات وتقيس مدى تحقق نواتج تعلم البرنامج ككل.
أخرى	عضو هيئة تدريس نظير	مباشر: تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير

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



ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة

