



# توصيف المقرر الدراسي

## (بكالوريوس)

اسم المقرر: التسويق الرياضي
رمز المقرر: 242 تسق-2
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية.
القسم العلمي: التسويق والتجارة الإلكترونية.
الكلية: إدارة الأعمال.
المؤسسة: جامعة نجران.
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 1445-8-24 هـ



### جدول المحتويات

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



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: ( 2 ساعة )

### 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 السادس )

### 4. الوصف العام للمقرر

4. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر التعريف بالمفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالتسويق وأهدافه وبشكل خاص فيما يتعلق بالمجال الرياضي. كما يركز على الجوانب المؤثرة في سلوك المستهلك في السوق الرياضي والية اتخاذه للقرار. إضافة إلى ذلك يسعى المقرر إمام الطالب بطرق تقسيم عملاء السوق وتحديد الفئة المستهدفة تبعاً للصفات السكانية والاجتماعية والبيئية. كذلك يتناول المقرر التعريف بالمنتج والرعاية والدعاية والإعلان في الجانب الرياضي ودورها في التسويق. أيضاً يستعرض المقرر لبعض الأحداث المعاصرة في التسويق الرياضي.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

### 7. الهدف الرئيس للمقرر

هذا المقرر يهدف إلى: التعريف بمفهوم التسويق الرياضي وبالنظريات المرتبطة بعمليات التسويق الرياضي. وايضا التعريف بالعوامل المؤثرة في سلوك المستهلك في السوق الرياضي. والتعريف بطرق تقسيم عملاء السوق وتحديد الفئة المستهدفة في الجانب الرياضي. والتعريف بإجراءات التقييم الخاصة باستراتيجيات التسويق الرياضي. والتعريف ببعض الأحداث المعاصرة في التسويق الرياضي ومناقشة فرص التسويق الرياضي المتعلقة بالإعلانات، والرعاية، وتراخيص المقاعد الشخصية.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

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

### 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 ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف اسس التسويق الرياضي	1ع	المحاضرات - العصف الذهني والمناقشة والحوار --التعلم الذاتي - عروض تقديمية	الاختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر خصائص العميل في مجال التسويق الرياضي.	3ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني - الحوار والمناقشة - عروض تقديمية - اسلوب حل المشكلات	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.0	المهارات			
2.1	يطبق تقسيم السوق بناء على مفهوم التسويق الرياضي.	1م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار.	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يحلل الفئة المستهدفة من عملاء السوق.	2م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار	الاختبارات الفصلية والنهائية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	ق1	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يظهر الطالب القدرة على المبادرة والابتكار لحل المشكلات التسويقية سواء كان ذلك بشكل فردي أو ضمن فريق.	ق2	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
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	مفهوم التسويق في العمل التجاري، تعريف التسويق، ماهية المجال الرياضي	4
2	علاقة التسويق بالجانب الرياضي، أهداف التسويق	2
3	التسويق الرياضي، خطة التسويق (خطة التسويق)	2
4	من هو العميل في الجانب الرياضي، ما هي سلوك العميل في الجانب الرياضي	2
5	الجوانب الشخصية والاجتماعية والبيئية المؤثرة في سلوك العميل	2
6	مفهوم التقسيم في التسويق الرياضي، معنى التقسيم	2
7	تقسيم السوق	2
8	تقسيم عملاء السوق، مراحل التقسيم	2
9	تحديد الفئة المستهدفة من عملاء السوق، المنتج في المجال الرياضي	2
10	استراتيجية التسعير، حقوق الرعاية وأثرها في تطور الرياضة	4
11	السوق الالكترونية في عالم الرياضة	2
12	وسائل الاعلام وعلاقتها بالتسويق الرياضي، البحث العلمي ونجاح التسويق الرياضي، قضايا معاصرة	4
المجموع		30

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	الواجبات	طول الفصل الدراسي	20%
3	الاختبار النهائي	يحدد من إدارة القبول والتسجيل	50%

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

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

-Mullin, B., Hardy, S. & Sutton W.A, <i>Sport Marketing 3rd Edition</i> . Champaign, IL: Human Kinetics, (2007).	المرجع الرئيس للمقرر
-Fullerton, S. Sport marketing. New York: McGraw-Hill, (2010). -Pitts, B. & Stotlar, D,. Fundamentals of Sport Marketing: Morgantown, WV Fitness Information Technology, (2002).	المراجع المساندة
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>	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية تتسع لـ 45 طالب	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
طابعة وسبورة مع أقلام وماسحة سبورة.	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
مباشر: الطلاب يقومون بتقييم فاعلية التدريس من خلال الاستبانة الدورية لكل فصل + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتقييم النماذج المقدمة من أعضاء هيئة التدريس حول انضباط العملية التدريسية وفق معايير محددة.	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	فاعلية التدريس
مباشر: الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير ( مثل إتساق أسئلة الإختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الإختبارية).	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط والمناهج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
غير مباشر: استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس و الطلاب حول تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات	أعضاء هيئة التدريس + الطلاب	مصادر التعلم
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.	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط و المناهج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
مباشر: تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير	عضو هيئة تدريس نظير	أخرى



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
	تاريخ الجلسة

