



نموذج (١٢)

جامعة /أكاديمية: وزارة التعليم العالي

كلية/معهد : المعهد العالي للفنون التطبيقية

قسم : طباعة المنسوجات و الصباغة و التجهيز

توصيف مقرر دراسي للعام الجامعي ٢٠١٧-٢٠١٨

١- بيانات المقرر		
الفرقة / الرابعة	اسم المقرر : نظم ادارة وتسويق ودراسة جدوى المشروعات	الرمز الكودي: ٤٢٠٣
الفصل الدراسي الأول	عدد الوحدات الدراسية : نظري (٢) عملي (-)	التخصص: قسم طباعة المنسوجات

يهدف هذا المقرر إلى التعرف على المهارات التالية :	٢- هدف المقرر :
-دراسة مفاهيم التسويق بين النشاط التسويقي والنشاط الانتاجي	
-دراسة السوق وبحوث التسويق ودراسة سلوك المستهلك والمنتج واستراتيجيات الترويج والاعلان	
-تكاليف التسويق والسعر والعناصر الرئيسية لتكاليف الانتاج	
-التعرف على انواع التسويق وعلاقة التسويق المحلي والدولي بالجودة الشاملة والمقارنة بين الابداع والابتكار التسويقي	

٣- المستهدف من تدريس المقرر : أن يكون الطالب في نهاية المقرر قادراً على

أ- المعلومات	ان يكون الطالب في نهاية المقرر قادراً على
--------------	---

والمفاهيم :	- يوضح المفهوم الشامل للتسويق المحلي والدولي - يوضح دراسات الجدوى للمنتج والعناصر الرئيسية لتكاليف الإنتاج
-------------	---

ب- المهارات الذهنية :	أن يكون الطالب فى نهاية المقرر قادراً على - ينظم بحوث التسويق - يحسب التكاليف للمنتجات في هذا المجال - يحلل سلوك المستهلك - يوضح اهمية العلاقة بين عملية التسويق والجودة الشاملة
--------------------------	--

ج - المهارات المهنية الخاصة بالمقرر	أن يكون الطالب فى نهاية المقرر قادراً على يطبق قواعد دراسات الجدوى للمشروعات في ذات المجال
---	---

د - المهارات العامة :	أن يكون الطالب فى نهاية المقرر قادراً على أن يمارس مهارات الادارة ونظمها يمارس مهارات الحوار والمناقشة
--------------------------	--

٤- محتوى المقرر :	المحتويات				
	الأسبوع	الموضوع	عدد الساعات	محاضرة	عملي
	١	تعريف التسويق	٢	٢×١	-
	٢	عناصر النشاط التسويقي	٢	٢×١	-
	٣	انواع التسويق ومفهوم الابداع والابتكار	٢	٢×١	-
	٤	بحوث التسويق ومفهومها	٢	٢×١	-
	٥	سلوك المستهلك	٢	٢×١	-
	٦	المنتج ودورة حياة المنتج	٢	٢×١	-
	٧	استراتيجيات الترويج والاعلان	٢	٢×١	-
	٨	امتحان اعمال السنة	٢	٢×١	-
	٩	السعر واهداف التسعير وتكاليف الإنتاج	٢	٢×١	-
	١٠	تحليل SWOT	٢	٢×١	-
	١١	التسويق المحلي والدولي	٢	٢×١	-

الهيئة القومية لضمان جودة التعليم والاعتماد ٢٠١٧ - ٢٠١٨

-	٢×١	٢	علاقة التسويق بالجودة الشاملة وتأثير الجودة على المؤسسة وعلى المستهلك	١٢
-	٢×١	٢	ادارة النشاط التسويقي(حالات تطبيقية)	١٣
-	٢×١	٢	جدوى المشروعات (حالات تطبيقية)	١٤
-	-	-	امتحان نهاية الفصل الدراسي	١٥

<ul style="list-style-type: none"> - المحاضرات العلمية - مناقشات وعروض تعليمية - تمارين تطبيقية - العصف الذهني 	٥- أساليب التعلم والتعليم												
<ul style="list-style-type: none"> - التعلم التعاوني (تقسيم الطلاب الى مجموعات صغيرة). - محاضرات في الساعات المكتتبية. 	٦- أساليب التعلم والتعليم للطلاب ذوي القدرات المحدودة												
٧- تقويم الطلاب :													
<table border="1"> <tr> <th colspan="2">ادوات التقييم</th> </tr> <tr> <td colspan="2">امتحان نظري (نهاية الفصل الدراسي)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">مناقشات وتقييم أداء صفي</td> </tr> </table>	ادوات التقييم		امتحان نظري (نهاية الفصل الدراسي)		امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)		مناقشات وتقييم أداء صفي		أ- الأساليب المستخدمة				
ادوات التقييم													
امتحان نظري (نهاية الفصل الدراسي)													
امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)													
مناقشات وتقييم أداء صفي													
<table border="1"> <tr> <th colspan="2">ادوات التقييم</th> <th>التوقيت</th> </tr> <tr> <td colspan="2">امتحان نظري</td> <td>نهاية الفصل الدراسي</td> </tr> <tr> <td colspan="2">امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)</td> <td>الاسبوع ٨</td> </tr> <tr> <td colspan="2">مناقشات وتقييم أداء صفي</td> <td>اسبوعيا</td> </tr> </table>	ادوات التقييم		التوقيت	امتحان نظري		نهاية الفصل الدراسي	امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)		الاسبوع ٨	مناقشات وتقييم أداء صفي		اسبوعيا	ب- التوقيت
ادوات التقييم		التوقيت											
امتحان نظري		نهاية الفصل الدراسي											
امتحان اعمال السنة (منتصف الفصل الدراسي)		الاسبوع ٨											
مناقشات وتقييم أداء صفي		اسبوعيا											
<p>١٠ درجات مناقشات وتقييم أداء صفي</p> <p>١٠ درجات امتحان اعمال السنة</p> <p>الاختبار النهائي.....٣٠ درجة</p>	ج - توزيع الدرجات												

٨- قائمة الكتب الدراسية والمراجع :	
- ما يتم إعداده من المحاضرات و شرائح العرض	- كتب ملزمة
-التسويق الابتكاري، سعد عبد الحميد ، كلية التجارة جامعة المنصورة، مكتبة عين شمس ، القاهرة. - التسويق ، وجهة نظر معاصرة ن عبد السلام أبوقحف، جامعة الاسكندرية. -الانترنت	- كتب مقترحة

أستاذ المادة : م.د / عزة علي فرج

رئيس مجلس القسم العلمي :. أ.م.د/ مایسة محمد رضا