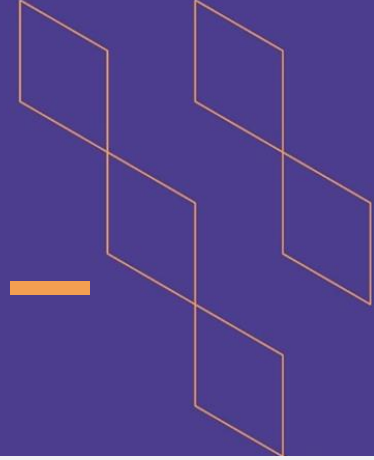






T-104
2022

توصيف المقرر الدراسي تسويق وترويج الفعاليات



اسم المقرر: تسويق الفعاليات
رمز المقرر: فعل 0102
البرنامج: الدبلوم المشارك في إدارة الفعاليات
القسم العلمي: العلوم الإنسانية
الكلية: الكلية التطبيقية
المؤسسة: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
نسخة التوصيف: النسخة الأولى
تاريخ آخر مراجعة: 1445 / 1 / 9 هـ ، 2023 / 7 / 27 م.



المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
3	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
4	ج. موضوعات المقرر
4	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	هـ. مصادر التعلم والمرافق
5	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
5	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
5	و. تقويم جودة المقرر
5	ز. اعتماد التوصيف



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي									
1. الساعات المعتمدة:							3/ ثلاث ساعات		
2. نوع المقرر									
أ. متطلب جامعة		متطلب كلية		متطلب تخصص		متطلب مسار			
ب. إجباري		اختياري							
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر					السنة الأولى / المستوى الثاني				
4. الوصف العام للمقرر									
مقرر يعنى بتقديم مفهوم تسويق الفعاليات باحترافية وفقاً للأنظمة الإدارية الحديثة باستعراض حالات ونماذج عالمية ومحلية تساعد الطالب/ة في التعرف على علاقة ارتباط نجاح الفعالية بعمليات التسويق ارتباطاً وثيقاً									
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)									
لا يوجد									
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)									
لا يوجد									
7. الهدف الرئيس للمقرر									
إكساب الطالب/ة مهارات التسويق والترويج من خلال دراسة الأساليب الحديثة وخصائصها وربطها بالتطبيقات الإدارية									



1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	30	90%
2	التعليم الإلكتروني	6	10%
3	التعليم المدمج		
	• التعليم الاعتيادي		
	• التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30	90%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى	تخصيص 6 ساعات أسبوعياً (مذاكرة المادة العلمية - الاستعداد للاختبارات - الواجبات - المشاريع)	10%

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	أن يُعرّف الطالب/بة مفهوم التسويق	1ع	• المناقشة الصفية. المحاضرات المطورة. العصف الذهني. العروض التقديمية. التعلم النشط. دراسة حالة. الاستقصاء.	- الاختبارات العملية. - المناقشة والمناظرة. - الملاحظة. - تقييم دراسة الحالة. - تقييم العروض التقديمية.
1.2	أن يُعدد الطالب / بة تطبيقات إدارة التسويق	2ع	التعليم التعاوني. التعلم بالاكشاف. البحوث. التكليف.	
1.3	أن يذكر الطالب / بة مراحل تطور التسويق	3ع		
1.4	أن يعرف الطالب/بة البيئة التسويقية	1ع		
1.5	أن يعدد الطالب/بة عناصر نموذج الاتصالات التسويقية	2ع		
1.6	أن يُعرّف الطالب/بة مفهوم الترويج	1ع		
1.7	أن يعدد الطالب/بة أشكال الترويج	2ع		
2.0	المهارات			
2.1	أن يفرق الطالب/بة بين التسويق والترويج	1م	• لعب الأدوار • المحاضرات المطورة.	الاختبارات التحريرية والشفهية. تقييم العروض التقديمية.
2.2	أن يحلل / الطالب/بة مراحل تطور التسويق	2م	• التكليف. • العصف الذهني.	تقييم العروض التقديمية.
2.3	أن يقارن الطالب/بة بين تطبيقات التسويق الإلكترونية	3م	• البحوث.	تقييم العروض التقديمية.
2.4	أن يقارن الطالب/بة بين أنواع البيئة التسويقية	2م	• العروض التقديمية.	تقييم العروض التقديمية.
2.5	أن يقارن الطالب/بة بين منصات التواصل الاجتماعي	2م	• التعلم النشط.	المناقشة والمناظرة.
2.6	أن يقارن الطالب/بة بين أشكال الترويج	2م	• الحوار والمناقشة.	الملاحظة.
2.7	أن يعد الطالب/بة خطة تسويقية	3م	• التعلم القائم على المشاريع. • دراسة حالة. • الاستقصاء.	تقييم دراسة الحالة.

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
			● التعليم التعاوني. التعلم بالاكتشاف.	
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	أن يمارس الطالب/ة مهارات التواصل الفعال واللباقة في الحديث.	ق1	التعلم التعاوني. التعلم بالاكتشاف. التعلم الذاتي. النمذجة والقُدوة.	التقييم الذاتي. لقياس مستوى التعاون. التعاون وتحمل المسؤولية. الملاحظة. التسليم في الوقت المحدد.
3.2	أن يمتلك الطالب/ة القدرة على تحمل المسؤولية في تنمية قدراته المعرفية ومهاراته المهنية.	ق2		
3.3	أن يشارك الطالب/ة في الإشراف على فريق متنوع، والمشاركة في تحقيق أهداف الفريق بفعالية وتعزيز الجوانب الصحية والنفسية والاجتماعية.	ق3		



ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	التسويق (النشأة – الأهمية – العناصر)	3
2	تابع – التسويق (التسويق الإلكتروني – تطبيقات إدارة التسويق)	6
3	الترويج (المفهوم – الفرق بينه وبين التسويق)	3
4	البيئة التسويقية (الأهمية – أنواعها – الاستجابة لها)	3
5	الاتصالات التسويقية (المفهوم – العناصر)	6
6	عناصر نموذج الاتصالات التسويقية	3
7	التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي	3
8	دراسة حالة	3
	المجموع	36

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	اختبار الأعمال الفصلية.	4-8	25%
2	المشاركة والتفاعل أثناء المحاضرة.	مستمر	10%
3	الواجبات.	مستمر	5%
4	تكليف	11-10	30%
5	اختبار نهائي.	12	30%
6	المجموع	-	100%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:



<ul style="list-style-type: none"> - سعود النمر وآخرون (٢٠١٩) الإدارة العامة : الأسس والوظائف والاتجاهات الحديثة. - دعاء خالد ثابت (2022م) إدارة الفعاليات: الطبعة الثالثة، مكتبة جرير. 	المرجع الرئيس للمقرر
<ul style="list-style-type: none"> - عيسى العامري، دانيا القرني (2020م) الاتجاهات الحديثة في صناعة إدارة الفعاليات والمعارض ورؤية المملكة 2030، مكتبة جرير. - هيفاء محمد القصير، (١٤٤١ هـ) اصنع الحديث – دليل إدارة الفعاليات: الطبعة الأولى، دار تشكيل. 	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx	المصادر الإلكترونية
موقع المقرر على شبكة الإنترنت من خلال منصة Blackboard يتم من خلاله تسليم الواجبات إلكترونياً وطرح أسئلة النقاش ورفع محتوى المقرر بحيث يتاح للطلاب الرجوع للمحاضرات بشكل كامل وفق ما يراه أستاذ المقرر.	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	<ul style="list-style-type: none"> ● قاعة دراسية تستوعب 30 طالب/ة طوال اليوم الدراسي. ● سبورة.
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	<ul style="list-style-type: none"> ● جهاز حاسب آلي مزود ببرامج حديثة. ● جهاز عرض البيانات. ● السبورة الذكية. ● شبكة انترنت سريعة.
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	



و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	الطلاب – أعضاء هيئة التدريس – منسق المقرر.	المقابلات – الاستبانات – تحصيل الطالبات خلال الفصل الدراسي – تقويم الأقران من أعضاء هيئة التدريس.
فاعلية طرق تقييم الطلاب	الطلاب – عضو هيئة التدريس – المراجع النظير – قيادات البرنامج.	الاستبانات – تقرير المقرر- تقويم الأقران والتبادل الدوري للتصحيح والتدقيق بين الزملاء من أعضاء هيئة التدريس – مراجعة عينات من أعمال الطلاب.
مصادر التعلم	قيادات البرنامج- أعضاء هيئة التدريس- الطلاب.	الاستبانات- المقابلات-قوائم الشطب والرصد.
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	أعضاء هيئة التدريس	الاستبانات-المقابلات.
أخرى		

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

ز. اعتماد التوصيف:

	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة