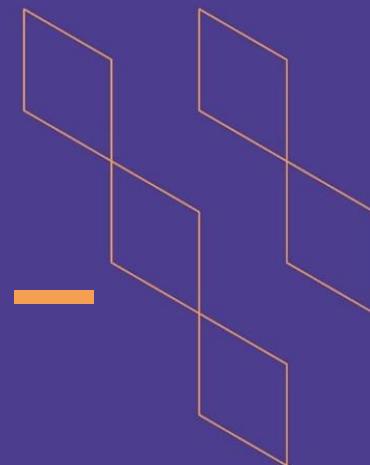




T-104
2022

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: 9 / 1 / 1445هـ ، 27 / 7 / 2023م.





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/ ثالث ساعات
2. نوع المقرر						أ. متطلب جامعة
	متطلب مسار	متطلب تخصص		متطلب كلية		ب. إجباري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر						السنة الأولى / المستوى الثاني
4. الوصف العام للمقرر						
مقرر يعنى بتقديم مفهوم تسويق الفعاليات باحترافية وفقاً لأنظمة الإدارية الحديثة باستعراض حالات ونماذج عالمية و محلية 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 المترادفة 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



نوع التعليم	م	النوع	النسبة	عدد الساعات التدريسية
تعليم ابتدائي	1		90%	30
التعليم الإلكتروني	2	التعليم المدمج	10%	6
● التعليم الابتدائي	3			
● التعليم الإلكتروني	4	التعليم عن بعد		
	5	أخرى		

2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

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



ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

طرق التقييم	استراتيجيات التدريس	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	نواتج التعلم	الرمز
المعرفة والفهم				1.0
		1ع	أن يُعرف الطالب/بة مفهوم التسويق	1.1
-الاختبارات العملية. -المناقشة. -والمناظرة. -الملاحظة. -تقييم دراسة الحالة. -تقييم العروض التقديمية.	• المناقشة الصحفية. • المحاضرات المطورة. • العصف الذهني. • العرض التقديمية. • التعلم النشط. • دراسة حالة. • الاستقصاء. • التعليم التعاوني. • التعلم بالاكتشاف. • البحوث. • التكاليف.	2ع	أن يُعدد الطالب / بة تطبيقات إدارة التسويق	1.2
		3ع	أن يذكر الطالب / بة مراحل تطور التسويق	1.3
		1ع	أن يُعرف الطالب/بة البيئة التسويقية	1.4
		2ع	أن يعدد الطالب/بة عناصر نموذج الاتصالات التسويقية	1.5
		1ع	أن يُعرف الطالب/بة مفهوم الترويج	1.6
		2ع	أن يعدد الطالب/بة أشكال الترويج	1.7
				المهارات 2.0
الاختبارات التحريرية والشفهية. تقييم العروض التقديمية. تقييم التكاليف. تقييم البحوث. المناقشة. والمناظرة. الملاحظة. دراسة تقييم الحالة	• لعب الأدوار	1م	أن يفرق الطالب/بة بين التسويق والترويج	2.1
	• المحاضرات المطورة.	2م	أن يحلل / الطالب/بة مراحل تطور التسويق	2.2
	• التكاليف.	3م	أن يقارن الطالب/بة بين تطبيقات التسويق الإلكترونية	2.3
	• العصف الذهني.	2م	أن يقارن الطالب/بة بين أنواع البيئة التسويقية	2.4
	• البحوث.	2م	أن يقارن الطالب/بة بين منصات التواصل الاجتماعي	2.5
	• العروض التقديمية.	2م	أن يقارن الطالب/بة بين أشكال الترويج	2.6
	• التعلم النشط.	3م	أن يعد الطالب/بة خطة تسويقية	2.7
	• الحوار والمناقشة.			
	• التعلم القائم على المشاريع.			
	• دراسة حالة.			
	• الاستقصاء.			





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



ج. موضوعات المقرر

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

د. أنشطة تقييم الطلبة

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

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تطبيقي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيرها)

ه. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:





<p>سعود النمر وآخرون (٢٠١٩) الإدارة العامة : الأسس والوظائف والاتجاهات الحديثة.</p> <p>دعا خالد ثابت (2022م) إدارة الفعاليات: الطبعة الثالثة، مكتبة جرير.</p>	<p>المراجع المساعدة</p>
<p>عيسى العامري، دانيا القرني(2020م) الاتجاهات الحديثة في صناعة إدارة الفعاليات والمعارض ورؤى المملكة 2030، مكتبة جرير.</p> <p>هيفاء محمد القصيري، (١٤٤١ هـ) اصنع الحديث - دليل إدارة الفعاليات: الطبعة الأولى، دار تشكيل.</p>	<p>المصادر الإلكترونية</p>
<p>المكتبة الرقمية السعودية https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</p> <p>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.</p>	<p>المصادر الإلكترونية</p>

2. المراافق والتجهيزات المطلوبة

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



و. تقويم جودة المقرر:

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

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



ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد
رقم الجلسة
تاريخ الجلسة