

وصف المقرر

		الاعمال		الكلية	
7	NQF level	التسويق		القسم	
مبادئ التسويق	متطلب سابق	305481	الرمز	التسويق الصناعي	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	3	الساعات المعتمدة
fathi@jadara.edu.jo		الايميل		د. فتحي الشرع	
O.Enaizan@jadara.edu.jo fathi@jadara.edu.jo m.salaymeh@jadara.edu.jo		الايميلات		د. عدي عنيزان د. فتحي الشرع د. مروان السلايمة	
كلية الاعمال- تعليم عن بعد		المكان		1130-10	
2021-12	تاريخ التعديل	2021-12	تاريخ الاعداد	الأول	الفصل الدراسي
دوام كامل	شكل الحضور	بكالوريوس في التسويق		الشهادة	

وصف المقرر المختصر

يتناول هذا المساق الى التعريف بمبادئ التسويق في المجال الصناعي ، والخدمات التسويقية والتخطيط لها، والسياسات التسويقية وما يتعلق بذلك من تسعير وترويج وتوزيع، وتقييم عملية تسويق الخدمات الصناعية وتطويرها، وكذلك التعريف بالاساليب المتبعة في التسويق الصناعي.

اهداف المقرر

- تعريف الطالب بالمساق وما ينطوي عليه من مفاهيم تضيف الى الطالب معارف جديدة.
- فهم وتكوين القدرة على تطبيق مفاهيم التسويق في المشاكل التي يمكن مواجهتها في مجال الصناعة
- فهم المفاهيم الاساسية في التسويق الصناعي وكيفية تطبيقها في المجال الصناعي لمواجهة المشاكل المحتملة في الاسواق.
- تقديم لمحة عامة عن مبادئ الادارة الصناعية والهيكل التجارية، والسياسات الصناعية.

مخرجات التعلم

A. المعرفة –الفهم النظري

عند اكمال متطلبات المقرر،سيتمكن الخريج من:

a1 فهم كيف يتم الاعلان عن المنتجات الصناعية، وترويجها وخاصة في الاردن.

a2 فهم ومعرفة دور الذي يقوم به تاجر الجملة وتاجر التجزئة في الاسواق الصناعية.

B -المعرفة –التطبيق العملي

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

a3 تحليل عناصر البيئة الداخلية والخارجية ودراسة أثرها على التسويق الصناعي.

C. مهارات –الحل العام للمشكلات و المهارات التحليلية

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

b1 تحليل وتقييم فاعلية نظام التسويق الصناعي.

D. مهارات – الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

b2 تعلم طرق مبتكرة و جديدة في مواجهة التحديات التي تواجه الاعمال في الاسواق الصناعية.

E. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريج من:

c1 فن التعامل مع المنتجات الصناعية.

طرق التعلم والتعليم

- التمهيد للمحاضرة وعرض أهدافها قبل المناقشة، والتمهيد لموضوع المحاضرة التالية في نهاية كل محاضرة.
- استخدام مختلف استراتيجيات التدريس: التدريس المباشر، الحالات الدراسية، العمل الجماعي، حل المشكلات، التعلم بالممارسة، واستخدام أسلوب العصف الذهني داخل المحاضرات.
- ورشات عمل، حلقات نقاش، زيارات ميدانية، طريقة اللقاء
- ورشة عمل (إحضار مدير دائرة العلاقات العامة في إحدى المؤسسات والتعرف على واقع العلاقات العامة فيها والعقبات التي تواجهها ومناقشة ذلك من قبل الطلاب، حلقات علمية وحوارية).
- طرق التعلم الذاتي وعن البعد

المخرجات						الوقت	الدرجة
c1	b2	b1	a3	a2	a1		
		15			15	30	الامتحان الأول (المنتصف)
						0	الامتحان الثاني (إذا توفر)
10	10		15	15		50	الامتحان النهائي
						20	اعمال الفصل
			10			10	الوظائف
							حالات للدراسة
				2	3	5	المناقشة والتفاعل
							أنشطة جماعية
							امتحانات مختبرات ووظائف
							عروض تقديمية
	2	3				5	امتحانات قصيرة
						100	المجموع

محتوى المقرر

أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1	3	a1	الفصل الأول: مفهوم نظام التسويق الصناعي.	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور a3 بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية

<p>استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>				
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الفصل الأول: مفهوم نظام التسويق الصناعي</p>	<p>b1</p>	<p>3</p>	<p>.2</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الفصل الثاني: السلع الصناعية</p>	<p>b1</p>	<p>3</p>	<p>.3</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الفصل الثاني: السلع الصناعية</p>	<p>a1</p>	<p>3</p>	<p>.4</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الفصل الثاني: السلع الصناعية</p>	<p>a1</p>	<p>3</p>	<p>.5</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	<p>الفصل الثالث: الطلب على السلع لصناعية</p>	<p>a1</p>	<p>3</p>	<p>.6</p>

اختبارات عملية					
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: الطلب على السلع لصناعية	a1	3	.7
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: الطلب على السلع لصناعية	b2	3	.8
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: تجزئة السوق الصناعي	b2	3	.9
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: تجزئة السوق الصناعي	a2	3	.10
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: ابعاد وسياسات المنتجات الصناعية	a2	3	.11
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: ابعاد وسياسات المنتجات الصناعية	b3	3	.12
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السادس: التسعير في الاسواق الصناعية	b3	3	.13
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السابع: توزيع السلع الصناعية	c1	3	.14
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثامن: الترويج للسلع الصناعية	c1	3	.15

الانتحال

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تنطبق أيضًا على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم). يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع أو انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع أو الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.

مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثامن: الترويج للسلع الصناعية	b2	3	.16
---	---	--------------------------------------	----	---	-----

المكونات

المقرر الرئيسي:1- - المقرر الرئيسي: التسويق الصناعي، احمد شاكر العسكري، دار وائل 2007.	الكتاب
2- المقررات المساندة: التسويق الصناعي- مدخل استراتيجي، احمد شاكر العسكري، دار وائل 2000. 3- التسويق الصناعي: مفاهيم واستراتيجيات، سمير العبادي، دار حامد 1999. 4-Chisnall, M. Peter, “ Strategic Industrial Marketing” Prentice –Hall N.J. 1989,USA 5- Reeder, R, Bratty Edward, ‘ Industrial Marketing’, Analysis, planning, and control., prentice-	المراجع
.	موصى به للقراءة
نعم	مادة الكترونية
الانترنت والمكتبة	مواقع اخرى