

وصف المقرر

الكلية	الاعمال			
القسم	التسويق الرقمي	NQF level	7	
اسم المقرر	مبادئ التسويق	الرمز	183105	متطلب سابق
الساعات المعتمدة	3	نظري	نظري	عملي
منسق المقرر	د. مروان السلايمة	الايميل	m.salaymeh@jadara.edu.jo	
المدرسون	د. علاء الزبيدي	الايميلات	A.awad@jadara.edu.jo	
وقت المحاضرة	10:00-8:30 ربح. سبت شعبة 3	المكان	F 304 مدمج	
الفصل الدراسي	الأول 2026-2027	تاريخ الاعداد	2021-1	شكل الحضور
شكل التعليم	وجاهي	مدمج	عن بعد	تاريخ التعديل
				2026-10

وصف المقرر المختصر

وصف المساق:

وصف المساقات كما ورد في الخطة الدراسية المعتمدة (course description).

يهدف هذا المساق إلى تعميق قدرات الطالب فهم التطور التاريخي لمفهوم التسويق، والقدرة على صياغة المزيج التسويقي، والتعامل مع نشاطاته المشتتة على سياسة كل من المنتج والتسعير والتوزيع والترويج ومعرفة أثر العوامل البيئية الخارجية المؤثرة في العمليات التسويقية، ثم القدرة على تطوير المنتجات وتجزئة السوق وبحوث التسويق من خلال اغتنام الفرص التسويقية والتسويق الإلكتروني.

اهداف المقرر

1. يهدف هذا المساق الى تعريف الطلبة بالأصول العامة للعملية التسويقية.
2. يهدف هذا المساق الى تعريف الطلبة بكيفية اجراء التحليل البيئي للعملية التسويقية.
3. التعرف على كيفية تحديد وتجزئة الاسواق المستهدفة
4. التعرف على كيفية ممارسة عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، الترويج، التوزيع) .

مخرجات التعلم CILOs

A- المعرفة - الفهم النظري

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة لسياسات واستراتيجيات مبادئ التسويق واستخدام الاساليب الحديثة في ادارتها وكذلك عمليات التنسيق.

A- المعرفة - التطبيق العملي

a2. تطبيق عملي على التعامل الالكتروني في مبادئ التسويق

B. مهارات -الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية

b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة باستراتيجيات مبادئ التسويق.

B. مهارات -الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

b2. تحليل كيفية استخدام سياسات واستراتيجيات مبادئ التسويق المختلفة في ظل تغير البيئة المحيطة بالمنظمة.

C. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

c1. تصميم الانواع المختلفة للعملية التسويقية وتقييم البدائل لاستراتيجيات عناصر المزيج التسويقي.

طرق التعلم والتعليم

- محاضرات وجاهية
- عصف ذهني
- مشروع بحثي
- دراسة حالة
- استخدام فيديو
- مناقشات
- غير متزامن
- حل المشكلات

طرق التقييم

- ☐ تقييم تكويني
- ☐ امتحان قصير
- ☐ واجب بيتي
- ☐ تقديم عرض
- ☐ امتحان المنتصف
- ☐ الامتحان النهائي

محتوى المقرر

أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1.	3	a1 a2	الفصل الأول: مقدمة عامة في التسويق	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
2.	3	a1 a2	الفصل الأول: مقدمة عامة في التسويق	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف	تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية

	تعليمية بهدف استخدامهما في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامهما في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الثاني: البيئة التسويقية	b1 b2	3	3.

تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الثاني: البيئة التسويقية	b1 b2	3	4.
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع	الفصل الثالث: تجزئة السوق والاسواق المستهدفة	a1 b2 c1	3	5.

	من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الثالث: تجزئة السوق والأسواق المستهدفة	a1 b2 c1	3	.6
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية.	الفصل الرابع : المنتجات: تصنيفاتها وخصائصها.	a1	3	.7

	4.التعلم الذاتي. 5.مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1.عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت) power point. 2.مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3.مناقشات صفية. 4.التعلم الذاتي. 5.مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الرابع: المنتجات: تصنيفاتها وخصائصها.	a2 a1	3	.8
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1.عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت) power point. 2.مواد مطبوعة (تتضمن مواقف	الفصل الرابع: المنتجات: تصنيفاتها وخصائصها	a2 a1	3	.9

	تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الخامس: التسعير وسياساته	a1 b2 b1	3	10.

تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل الخامس: التسعير وسياساته.	a1 b2 b1	3	.11
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع	الفصل السادس: قنوات التوزيع.	b1 b2 c1 a1	3	.12

	من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل السادس: قنوات التوزيع.	b1 b2 c1 a1	3	13.
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية.	الفصل السادس: قنوات التوزيع.	b1 b2 c1 a1	3	14.

	4.التعلم الذاتي. 5.مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1.عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت) power point. 2.مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3.مناقشات صفية. 4.التعلم الذاتي. 5.مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.	الفصل السابع: الترويج واساليبه.	b2 c1 a1	3	.15
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1.عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت) power point. 2.مواد مطبوعة (تتضمن مواقف	الفصل السابع: الترويج واساليبه.	b2 c1		.16

				تعليمية بهدف استخدامهما في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 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.
المكونات				
1- الانترنت والمكتبة أصول التسويق: معلا، ناجي، توفيق، رائف (الأساسي) 2018. دار عمان، وائل للنشر والتوزيع.			الكتاب	
1- مبادئ التسويق: سويدان، نظام، حداد، شفيق 2012، عمان، دار الحامد. 2- مبادئ التسويق: العلاق، بشير 2014 اليازوري. عمان، للنشر والتوزيع. 3- مبادئ التسويق: البكري، تامر 2008. عمان، دار الحامد. 4- مبادئ التسويق: القحف عبدالسلام 2005. دار الصفاء.			المراجع	
1. الانترنت والمكتبة أصول التسويق: معلا، ناجي، توفيق، رائف (الأساسي) 2018. دار عمان، وائل للنشر والتوزيع. 2. مبادئ التسويق: سويدان، نظام، حداد، شفيق 2012، عمان، دار الحامد. 3. مبادئ التسويق: العلاق، بشير 2009 اليازوري. عمان، للنشر والتوزيع. 4. مبادئ التسويق: البكري، تامر 2008. عمان، دار الحامد. 5. مبادئ التسويق: القحف عبدالسلام 2005. دار الصفاء			موصى به للقراءة	
نعم			مادة الكترونية	
الانترنت والمكتبة			مواقع اخرى	

خطة تقييم المقرر						
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	b1	a2	a1		
5	5	5	8	7	30	الامتحان الأول (المنتصف)
					لا يوجد	الامتحان الثاني (إذا توفر)
10	5	5	10	10	40	الامتحان النهائي
					30	اعمال الفصل
2	2	2	2	2	10	الوظائف
						حالات للدراسة
2	2	2	2	2	10	المناقشة والتفاعل
						أنشطة جماعية
						امتحانات مختبرات ووظائف
						عروض تقديمية
5				5	10	امتحانات قصيرة
24	14	14	22	26	100	المجموع

تقييمات الاعمال الفصلية

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 تتطبق 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 او 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 او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.