



# توصيف المقرر الدراسي

## (بكالوريوس)



اسم المقرر: التسيويق في التصميم الداخلي
رمز المقرر: 26428 دخل
البرنامج: التصميم الداخلي
القسم العلمي: الدراسات الفنية
الكلية: الآداب والفنون
المؤسسة: جامعة بيشة
نسخة التوصيف: 2
تاريخ آخر مراجعة: 1445/5/15



### جدول المحتويات

- 3..... أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
- 4..... ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
- 5..... ج. موضوعات المقرر .....
- 5..... د. أنشطة تقييم الطلبة .....
- 6..... هـ. مصادر التعلم والمرافق: .....
- 6..... و. تقويم جودة المقرر: .....
- 7..... ز. اعتماد التوصيف: .....



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: 2 ساعة معتمدة نظري

### 2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (الرابعة - الثامنة)

### 4. الوصف العام للمقرر

يتناول المقرر تعريف مبادئ علم التسويق في مجال التصميم الداخلي والأثاث، وأهم الأنشطة التسويقية المختلفة التي تساعد في إرضاء العملاء وتحقيق رغباتهم واكتساب ثقتهم، من خلال تعلم كيفية عمل دراسات الجدوى لتحقيق مراكز تنافسية قوية في سوق العمل، ودراسة علاقتها بالمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية للمجتمع المحلي والمجتمع الدولي.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

### 7. الهدف الرئيس للمقرر

في نهاية المقرر تكون الطالبة قد اكتسبت المعارف والمهارات والاتجاهات لإدارة سوق العمل ونجاح التسويق في مجال التصميم الداخلي والتعامل مع العملاء ومعرفة احتياجاتهم التسويقية.

### 2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	2	100%
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	• التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

### 3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	30	%100

### ب. نواتج التعلم للمقررواستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	تعرف مفهوم التسويق في التصميم الداخلي	1ع	المحاضرة المناقشة والحوار	الاختبار النظري
1.2	تعرف مفهوم البيئة التسويقية	1ع	المحاضرة المناقشة والحوار	الاختبار النظري
1.3	تعدد الطرق المختلفة للتسويق الجيد	1ع	المحاضرة المناقشة والحوار	الاختبار النظري
2.0	المهارات			
2.1	تحديد المتغيرات التي تطرأ على السوق بدقة، والتي تؤثر على مكتسبات المنشأة	1م	التطبيق العملي	التكليفات + الاختبار العملي
2.2	تقارن بين الطرق المختلفة للتسويق	1م	التطبيق العملي	التكليفات + الاختبار العملي
2.3	تطبق مهارة العرض والتسويق	1م	التطبيق العملي	التكليفات + الاختبار العملي
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	التمثل بالنزاهة والاخلاقيات المهنية والأكاديمية والمشاركة في إيجاد الحلول البناءة لبعض القضايا	1ق	التعلم التعاوني	بطاقة ملاحظة

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	المجتمعية والالتزام بالمواطنة المسؤولة.			
3.2	التقويم الذاتي لمستوى التعلم والأداء والإصرار على الإنجاز والتميز واتخاذ قرارات منطقية مدعومة بالأدلة والحجج باستقلالية	ق2	التعلم التعاوني	بطاقة ملاحظة
...				

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في التسويق	3
2	التسويق و علم النفس	3
3.	البيئة التسويقية و تقسيم السوق	3
4	سلوك المستهلك	3
5	سياسات وقرارات المنتجات	3
6	اختبار فصلى 1	3
7	التسويق كمؤثر ومثاثر بالعناصر المجتمعة المختلفة	3
8	التسعير والتوزيع	3
9	الترويج	3
10	المراجعة	3
	المجموع	30

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	مشاركة في الحوار والنقاش اثناء المحاضرة	علي مدار الفصل الدراسي	10%
2	الواجبات والتقارير والابحاث	علي مدار الفصل الدراسي	10%
3	اختبار فصلى	الأسبوع العاشر	30%
4	اختبار نهاية الفصل الدراسي	الأسبوع الخامس عشر	50%

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

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

التفوق في التسويق - فيليب كوتلر - دار جرير للنشر - بيروت - 2007	المرجع الرئيس للمقرر
.التسويق المباشر.د.أحمد بن عبد الرحمن -د.عبد الموجود عبد المقصود أبو حماده 2009	المراجع المساندة
www.bookmarketing.org	المصادر الإلكترونية
	أخرى

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
- حجرة محاضرات تستوعب عدد 80 طالبة + سبورة .	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
*جهاز حاسب آلي *أجهزة عرض الشرائح والنماذج * جهاز عرض بوربو	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا توجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر	الطلاب	فاعلية التدريس: نتائج الاختبارات الفصلية. -استبيان المقرر المعد من قبل أساتذة المقرر. أنشطة منزلية وتدريبات
مباشر	اعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	فاعلية طرق تقييم الطلاب: 1- تقييم عضو هيئة التدريس للمقرر الدراسي. 2- نتائج الطلاب النهائية في المقرر. 3- تقارير الأداء الوظيفي لعضو هيئة التدريس من قبل رئيس القسم. 4- التقييم الذاتي لعضو هيئة التدريس

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
مباشر – غير مباشر	عضو هيئة التدريس – المراجع النظير- قيادات البرنامج- لجنة الخطط والمناهج	<b>مصادر التعلم:</b> 1- العمل على مراجعة توصيف المقرر كل بضع سنوات لمواكبة التطورات الحديثة. مراجعة لجنة الجودة للتوصيف ومراجعة لجنة الخطط والمناهج مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
		أخرى

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

#### ز. اعتماد التوصيف:

مجلس القسم	جهة الاعتماد
1	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة