



" الريادة والأبداع في الأعمال "
Entrepreneurship and
Innovation in Business

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



" عراقة وجوده "
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

الكلية	الأعمال	القسم	التسويق
اسم المادة الدراسية	إدارة التسويق	رقم المادة	0504121
الساعات المعتمدة	3	المتطلب السابق/المتزامن للمادة	مبادئ التسويق

الوصف المختصر للمادة:

يركز هذا المساق على الجوانب الأساسية في إدارة النشاط التسويقي من خلال الدراسة التحليلية للوظائف الإدارية المختلفة كالخطط والتخطيط والتنظيم والتنسيق والتوجيه والرقابة. كما يركز على الجوانب التطبيقية لإدارة التسويق في مؤسسات الأعمال وذلك من خلال دراسة بعض الحالات العملية وذلك بهدف تطوير المهارات الإدارية في مجال التسويق .

أهداف ومخرجات التعلم للمادة الدراسية	
الهدف الاول	1. التعريف بأساليب وآليات تطبيق وظائف الادارة في حقل التسويق .
مخرجات التعلم للهدف الاول	1.1 تدعيم قدرات ومهارات التواصل الفعال ,شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق 2.1 أن يكون للطالب القدرة على إمتلاك المعرفة والفهم في مجالات التسويق المختلفة. 3.1 تمكين الطالب من معرفة وفهم مبادئ وقيم المسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق.
الهدف الثاني	2. فهم واستيعاب الكيفية التي يتم من خلالها استثمار وظائف الاداره لتعزيز الانتاجية التسويقية .
مخرجات التعلم للهدف الثاني	1.2 أن يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال ,شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق. 2.2 تمكين الطالب من معرفة القيم والمسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق .
الهدف الثالث	3. ابراز أهم الآليات والأدوات التي يمكن من خلالها اتخاذ القرارات التسويقية الفعالة .
مخرجات التعلم للهدف الثالث	1.3 أن يكون للطالب القدرة على تطبيق المعارف والمهارات في مختلف وظائف التسويق بكفاءة. 2.3 أن يكون للطالب القدرة على تطبيق مهارات التفكير الناقد وحل المشاكل باستخدام تقنيات التحليل الكمي أو النوعي . 3.3 إكساب الطالب قدرات ومهارات العمل الجماعي.
الهدف الرابع	4. تحقيق اهداف المنظمه التسويقية والعاملين في التسويق معاً و التسويق بالعلاقات .
مخرجات التعلم للهدف الرابع	1.4 أن يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال ,شفويا وكتابة في حقول ومجالات بحوث التسويق 2.4 أن يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لتحقيق الأهداف المنشودة. . 3.4 تمكين الطالب من معرفة القيم والمسؤوليات الأخلاقية والتنظيمية والإجتماعية للتسويق.
الكتاب المعتمد:	العلاق بشير، العبدلي قحطان، (2008)، إدارة التسويق (مقيم علمياً)، دار زهران للنشر، عمان، الأردن
المراجع العلمية:	Kotler, P. And Keller K. (2009), Marketing Management , Prentice Hall, N.J., USA



"الريادة والأبداع في الأعمال"
Entrepreneurship and
Innovation in Business

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



"عراقة وجودة"
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

التوزيع الزمني				
ملاحظات	الصفحات في الكتاب المعتمد	الموضوعات	عدد الساعات	الاسبوع
	العلاق و العبدلي 9-23	الفصل الأول : إدارة النشاط التسويقي. 1-تعريف إدارة التسويق 2-المراحل المختلفة لدور التسويق 3-المنهج الإداري في دراسة التسويق	3	01
	العلاق و العبدلي 25-48	الفصل الثاني : عملية إدارة النشاط التسويقي 1- التخطيط التسويقي وتحليل الفرص التسويقية 2- اختيار الهدف السوقي وتصميم مزيج المنتج 3- إدارة الجهود التسويقية	3	02
	العلاق و العبدلي 49-58	الفصل الثالث : تخطيط النشاط التسويقي 1-مفهوم التخطيط 2- تحديد الأهداف 3-هرمية الأهداف	3	03
	العلاق و العبدلي 59-80	الفصل الثالث : تخطيط النشاط التسويقي 1- دور إدارة التسويق في تحقيق الأهداف 2- مقومات و مبادئ التخطيط 3-خطوات التخطيط وأنواع الخطط التسويقية	3	04
	العلاق و العبدلي 81-87	الفصل الرابع : تنظيم النشاط التسويقي 1- تعريف التنظيم 2- خطوات عملية التنظيم 3- الخرائط التنظيمية	3	05
	العلاق و العبدلي 88-108	الفصل الرابع : تنظيم النشاط التسويقي 1- توصيف الوظائف 2- تقييم الهيكل التنظيمي وإعادة التنظيم	3	06
	العلاق و العبدلي 109-128	الفصل الخامس : تنسيق النشاط التسويقي 1- طبيعة وأساليب التنسيق 2- مزايا و مبادئ التنسيق الفعال 3- أنواع التنسيق	3	07
	العلاق و العبدلي 129-156	الفصل السادس : توجيه النشاط التسويقي 1- مبدأ غرض و عملية التوجيه 2- أسس و ركائز التوجيه	3	08



"الريادة والأبداع في الأعمال"
Entrepreneurship and
Innovation in Business

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



"عراقة وجودة"
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

العلاق و العبدلي 157-166	الفصل السابع : الرقابة على النشاط التسويقي: 1- تعريف الرقابة 2- متطلبات أنواع الرقابة وأنواعها 3- عوامل الرقابة	3	09
العلاق و العبدلي 167-181	الفصل السابع : الرقابة على النشاط التسويقي: 1- عملية الرقابة 2- الأساليب الرقابية 3- مبادئ و مستلزمات الرقابة الفاعلة	3	10
العلاق و العبدلي 181-209	الفصل الثامن : استراتيجيات المزيج التسويقي 1- إستراتيجيات المنتجات 2- إستراتيجيات التسعير	3	11
العلاق و العبدلي 210-264	الفصل الثامن : استراتيجيات المزيج التسويقي 1- إستراتيجيات التوزيع 2- إستراتيجيات الترويج	3	12
العلاق و العبدلي 265-278	الفصل التاسع : اتخاذ القرارات التسويقية 1- أنواع القرارات 2- خطوات عملية اتخاذ القرار	3	13
العلاق و العبدلي 279-294	الفصل التاسع : اتخاذ القرارات التسويقية 1- قائمة ارشادية لتحسين اتخاذ القرار 2- الأدوات الحديثة لصنع القرارات	3	14
العلاق و العبدلي 295-310	الفصل العاشر : التنبؤ بالطلب وحجم المبيعات: 1- مفهوم التنبؤ بالطلب 2- طرق التنبؤ بالطلب	3	15
العلاق و العبدلي 310-314	الفصل العاشر : التنبؤ بالطلب وحجم المبيعات: 1- طرق التنبؤ بالطلب 2- طرق التنبؤ بالمبيعات	3	16

طريقة التقييم للمواد النظرية	المشاركة = 10% الامتحان الأول = 20% الامتحان الثاني = 20% الامتحان النهائي = 50%	طريقة التقييم للمواد العملية	اعمال الفصل = 50% (تقارير، أبحاث، امتحانات يومية) الامتحان النهائي = 50%
------------------------------	---	------------------------------	--



"الريادة والأبداع في الأعمال"
Entrepreneurship and
Innovation in Business

جامعة الزيتونة الأردنية
Al-Zaytoonah University of Jordan
كلية الأعمال
Faculty of Business



"عراقة وجودة"
"Tradition and Quality"

الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
---	---------------

اعتمدت من قبل رئيس القسم	د. نافز نمر علي	تاريخ الاعتماد	
--------------------------	-----------------	----------------	--

معلومات إضافية: (يتم تحديثها في كل فصل دراسي وتعباً من قبل مدرس المادة)

مدرس المادة	Dr. Nafez N. Ali	رقم المكتب	130
الهاتف الداخلي	136	البريد الالكتروني	N.Ali@zuj.edu.jo
الساعات المكتبية	Monday – Wednesday . 10– 9 Sunday – Tuesday. 2:00–3:00		