السداسي : الرابع

وحدة التعليم : أساسية

المادة : أساسيات التسويق 2

الرصيد: 4

المعامل: 2

نمط التعليم: حضوري

أهداف التعليم :

تهدف المادة إلى تزويد الطالب بما يلي:

- معرفة المفاهيم الأساسية للتسويق ومراحل تطوره
- معرفة عناصر المزيج التسويقي وأهميته في نجاح المنظمة.
- معرفة قرارات التسعير والتوزيع وسلسلة توريد القيمة.
- معرفة عناصر المزيج الترويجي والتوجه التكنولوجي في ممارسة التسويق.

المعارف المسبقة المطلوبة:

بعدما يكون الطالب قد درس مادة " أساسيات التسويق 01" في السداسي الثالث من السنة الثانية علوم تجارية وملم بجزء من أساسيات التسويق خاصة ما تعلق بالتسويق والبيئة التسويق وأسواق المستهلكين وأسواق الأعمال وتقسيمها واستهدافها والمنتجات.

محتوى المادة:

1. إدارة العلامة التجارية
2. التعبئة والتغليف وخصائص المنتج
3. قرارات التسعير
4. قرارات التوزيع
5. قنوات التوزيع وإدارة سلاسل العرض
6. المزيج الترويجي
7. الإعلان والبيع الشخصي وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة
8. التسويق المباشر والدعاية والنشر والمعارض
9. التسويق الالكتروني
10. التسويق الدولي والعالمي
11. المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات التسويق.

طريقة التقييم: تقيم مستمر + إمتحان نهائي ويقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للدروس(60%) والأعمال الموجهة (40%)

المراجع:

- Philip Kotler& Kevin Lane Keller& Bernard Dubois& Delphine Manceau, Marketing Management: 12emeédition , Pearson Education Paris, France, 2006.
- أساسيات التسويق-، تعريب م.سرور علي إبراهيم ، الكتاب الأول،فيليب كوتلر دار الفكر المريخ للنشر الجامعي، الرياض، 2007.
- زكريا عزام وآخرون، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للطباعة والنشر،2011.
- خالد الراوي، حمود السند(2000)" مبادئ التسويق الحديث"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة،
- محمد صالح المؤذن(2002)"مبادئ التسويق"، الطبعة الأولى، عمان- الأردن.
- إياد عبد الفتاح النسور (2013) "إدارة التسويق"، الطبعة الأولى دار صفاء للنشر والتوزيع،عمان- الأردن.
- Philip Kotler, Gary Armstrong: (2016) Principles of Marketing 16th Edition..Pearson Education Paris, France.
- Jean-Jacques Lambin, Chantal de Moerloose (2008) «marketing stratégiqueet opérationnel» : du marketing à l'orientation-marché: 7eedition, Dunod, Paris,France.