

وصف مواد خطة قسم التسويق

متطلبات التخصص الإجبارية:

75110 إدارة المبيعات {3} {3-3}

يتضمن هذا المساق مقدمة في إدارة المبيعات؛ تنظيم إدارة المبيعات؛ مدير المبيعات والتسويق؛ البيع الشخصي؛ اختيار مندوبي البيع وتوظيفهم؛ تنمية مهارات مندوبي البيع؛ تعويض مندوبي البيع ومكافأتهم؛ المبيعات المتوقعة والتنبؤ فيها؛ الميزانية التقديرية للمبيعات؛ تخطيط مناطق البيع وتحديدها؛ تخطيط الحصص البيعية وتحديدها. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

75111 مبادئ التسويق {3} {3-3}

تعريف التسويق و معرفة وظائفه و عناصره الأساسية؛ تعريف البيئة التسويقية (الجزئية و الكلية)؛ معرفة تأثير السلوك الاستهلاكي و تأثيره في القرارات الشرائية؛ تعريف السوق وإيضاح أهمية تجزئة السوق بالنسبة للتسويق؛ معرفة المزيج التسويقي المتكون من (المنتج_التسعير_الترويج_التوزيع) وتأثير كل عنصر على التخطيط الاستراتيجي للتسويق.

57112 سلوك المستهلك {3} {3-3}

مقدمة في سلوك المستهلك؛ تجزئة السوق؛ العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك؛ الإدراك؛ الشخصية؛ التعلم؛ الاتجاهات؛ الأسرة؛ الجماعات المرجعية؛ الطبقة الاجتماعية؛ الثقافات؛ التأثير الشخصي وسلوك المستهلك. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57144 الاتصالات التسويقية {3} {3-3}

مفهوم وأهمية الاتصالات: الاتصالات التسويقية؛ الاتصالات التسويقية المتكاملة؛ التخطيط للاتصالات التسويقية؛ الأخلاق والاتصالات التسويقية؛ الترويج وسلوك المستهلك؛ الإعلان؛ ترويج المبيعات؛ البيع الشخصي؛ العلاقات العامة؛ التسويق المباشر؛ قياس فاعلية الاتصالات التسويقية. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57145 قنوات التسويق {3} {3-3}

ماهية القنوات التسويقية: طبيعة القنوات التسويقية، أهدافها، أهميتها، العوامل المؤثرة في اختيارها؛ تصميم وتطوير وتقييم أداء القنوات التسويقية؛ تحليل بيئة القناة التسويقية؛ السماسرة والوكلاء؛ تجارة الجملة؛ تجارة التجزئة؛ إدارة القناة التسويقية وعلاقتها مع عناصر المزيج التسويقي الأخرى: إستراتيجية الترويج في القناة التسويقية، إستراتيجية المنتج في القناة التسويقية، السياسات السعرية في القناة التسويقية؛ التوزيع المادي: أهميته التوزيع المادي، مكونات التوزيع المادي. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57221 إدارة التسويق {3} {3-3}

تعريف أهمية التسويق للقرن الحادي والعشرين؛ تطوير استراتيجيات وخطط التسويق؛ جمع البيانات وتحليل البيئة؛ تحليل الأسواق الاستهلاكية؛ تحليل الأسواق الصناعية؛ تجزئة الأسواق المستهدفة؛ قيمة العلامة التجارية؛ إستراتيجية المنتج؛ إدارة الاتصالات التسويقية: الإعلان، تنشيط المبيعات، المعارض، العلاقات العامة. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57222 بحوث التسويق {3} {3-3}

مفهوم وأهمية بحوث التسويق؛ بحوث التسويق واتخاذ القرارات؛ صياغة وتصميم إجراءات البحث التسويقي؛ أنواع بحوث التسويق؛ مراحل وخطوات إجراء البحث التسويقي؛ المشكلة ومحدداتها في البحث؛ البيانات البحث التسويقي: البيانات الأولية، البيانات الثانوية؛ العينات في البحث التسويقي: أنواعها، حجمها، تطبيقاتها؛ الاستبيان في البحث التسويقي؛ القياس والبحث التسويقي. المتطلب السابق: منهجية البحث العلمي 51243

57234 تسويق الخدمات {3} {3-3}

ماهية تسويق الخدمات: مقدمة في صناعة الخدمة ، مكانة التسويق في الخدمات؛ تحليل سوق الخدمات: البيئة التسويقية، سلوك المشتري للخدمة؛ استراتيجيات تسويق الخدمات: التخطيط الاستراتيجي لتسويق الخدمات، تطوير المكانة الذهنية للخدمة؛ المزيج التسويقي للخدمات: الخدمة، التسعير، التوزيع، الترويج، المحيط المادي، العاملين، العمليات والإجراءات ؛ الخدمة الجوهرية والخدمة التكميلية؛ الجودة والخدمات؛ التسويق الدولي والخدمات. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57235 التسويق السياحي {3} [3-3]

مقدمة في التسويق السياحي؛ خصائص الخدمة السياحية؛ دور التسويق في التخطيط الاستراتيجي؛ البيئة التسويقية؛ جودة الخدمة ورضا العملاء؛ عناصر المزيج التسويقي السياحي. المتطلب السابق: تسويق الخدمات 57234

57236 تسويق الخدمات المالية والمصرفية {3} [3-3]

مقدمة في التسويق المصرفي: تعريف التسويق المصرفي، تحليل مزيج التسويق المصرفي؛ مفهوم الخدمة المصرفية وخصائصها التسويقية؛ جودة الخدمة المصرفية؛ دورة حياة الخدمة المصرفية؛ البيئة التسويقية للمصرف؛ تسعير الخدمات المصرفية؛ توزيع الخدمات المصرفية؛ ترويج الخدمات المصرفية؛ البيع الشخصي ودوره في التسويق المصرفي؛ خدمة العملاء ومضامينها التسويقية. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57243 سياسات التسعير {3} [3-3]

طبيعة وأهمية السعر؛ السعر والمزيج التسويقي؛ خطوات التسعير؛ التحليل الاقتصادي لأنواع السوق؛ أهداف التسعير؛ مداخل التسعير: التسعير على أساس التكلفة، التسعير على أساس المنافسة، التسعير على أساس الطلب، التسعير على أساس القيمة؛ استراتيجيات التسعير. المتطلب السابق: مبادئ التسويق 57111

57245 التسويق الاجتماعي {3} [3-3]

مفهوم التسويق الاجتماعي والمضامين الأساسية التي ينطوي عليها؛ طبيعة التغيير الاجتماعي ودوره في تغيير السلوك؛ المزيج التسويقي الاجتماعي: استراتيجيات المنتجات الاجتماعية، إستراتيجية قنوات التوزيع للمنتجات الاجتماعية، إستراتيجية تسعير المنتجات الاجتماعية، إستراتيجية ترويج المنتجات الاجتماعية؛ المنظمات غير الربحية: أهدافها، نمو وتطور التسويق في المنظمات غير الربحية؛ المنتجات في المنظمات غير الربحية؛ التسعير في المنظمات غير الربحية؛ التوزيع في المنظمات غير الربحية؛ الترويج في المنظمات غير الربحية؛ تنظيم وتنمية الموارد المالية؛ استقطاب المتطوعين وإدارتهم. المتطلب السابق: تسويق الخدمات 57234

57321 استراتيجيات التسويق {3} [3-3]

يتضمن هذا المساق الموضوعات التالية : مدخل في الإستراتيجية والإدارة؛ إستراتيجية التسويق؛ البيئة التسويقية؛ مستويات الإستراتيجية، التخطيط والخطة التسويقية؛ التخطيط والقرار الإستراتيجي؛ الميزة التنافسية؛ أدوات التحليل؛ إستراتيجية المنتج؛ إستراتيجية الاتصالات؛ إستراتيجية التوزيع؛ إستراتيجية التسعير. المتطلب السابق: إدارة التسويق 57221

57332 التسويق الصناعي {3} [3-3]

مقدمة عامة: أنواع الأسواق، أشكال الأسواق، الفرق بين السوق الصناعي والاستهلاكي؛ المستهلك الصناعي: تعريفه، خصائصه، صفاته، الفرق بين المستهلك الصناعي والنهائي؛ بناء العلاقة مع المستهلك الصناعي؛ تجزئة الأسواق الصناعية: أسس، معايير؛ المنتجات الصناعية؛ قنوات التوزيع للمنتجات الصناعية: دور التوزيع المادي اللوجستي كأداة فعالة؛ التسعير: الفرق بين السعر والتسعير، طرق وأساليب التسعير الصناعي؛ الترويج الصناعي: البيع الشخصي، الإعلان، المعارض؛ تسويق الأعمال الإلكترونية. المتطلب السابق: إدارة التسويق 57221

57334 إدارة علاقات العملاء {3} [3-3]

التعريف بمفهوم التسويق بالعلاقات CRM : أنماط العملاء المختلفة؛ كيفية التعامل مع أنماط العملاء؛ خلق الولاء للمنظمة؛ مكونات الاتصال؛ مؤهلات العاملين في العلاقات؛ مفهوم التخطيط في العلاقات؛ التعامل مع شكاوى العملاء؛ مهارات الاتصال للعاملين؛ تصنيف وترميز بيانات العملاء. المتطلب السابق: استراتيجيات التسويق 57321

57335 التسويق الإلكتروني {3} [3-3]

مقدمة في التسويق الالكتروني: البيئة التسويقية الالكترونية الكلية والجزئية؛ خصائص وسلوك مستخدم الانترنت؛ خطة و برنامج التسويق الالكتروني؛ والممارسات التسويقية الأخرى؛ تكنولوجيا الانترنت؛ المزيج التسويقي؛ الاستراتيجية التسويقية .
المتطلب السابق: تطبيقات الحاسوب في الأعمال 58210

57343 تخطيط و تطوير المنتج {3} {3-3}

مقدمة في التعامل مع المنتجات الجديدة: التعرف على مبررات التطوير التسويقي؛ كيفية تطبيق المنهج العلمي في جميع مراحل التطوير الأساسية؛ كيفية التخطيط والتنفيذ لإستراتيجيات التسويق؛ خلق الأفكار الجديدة وغربلتها؛ اختبار الفكرة الجيدة؛ الاختبار السوقي للفكرة الجديدة؛ الجدوى الاقتصادية للفكرة الجديدة؛ أسباب فشل المنتجات الجديدة.
المتطلب السابق: إدارة التسويق 57221

57424 إدارة العلامة التجارية {3} {3-3}

مفهوم العلامة التجارية: أهميتها؛ كيفية التعامل معها؛ مفهوم العلامة التجارية من الناحية الإدارية و التسويقية؛ مكونات العلامة التجارية؛ كيفية اتخاذ القرار بشأنها؛ القيمة الإستراتيجية للعلامة التجارية؛ الصورة الذهنية للعلامة التجارية.
المتطلب السابق: استراتيجيات التسويق 57321

57431 التسويق الدولي {3} {3-3}

مقدمة في المبادئ الأساسية للتسويق الدولي؛ البيئة التسويقية الدولية؛ نظم المعلومات التسويقية الدولية؛ استراتيجيات اختيار الأسواق الدولية؛ عناصر المزيج التسويقي الدولي؛ سياسات التسعير في السوق الدولي؛ طرق الدخول إلى السوق الدولي؛ مصادر المعلومات في السوق الدولي.
المتطلب السابق: استراتيجيات التسويق 57321

57432 مشروع تخرج في التسويق {3} {3-3}

تقديم مشروع مختص بأحد الجوانب التسويقية من قبل الطالب؛ إتباع المنهجية العلمية في المشروع؛ تطبيق التحليل الإحصائي للمشروع؛ التطرق لموضوع و ظاهرة تسويقية: مناقشتها، معالجتها من خلال ربط جميع ما تعلمه الطالب في المساقات المتعددة في التخصص.
المتطلب السابق: قضايا معاصرة في التسويق 57435

57434 تطبيقات عملية في الإعلان {3} {3-3}

تدريبات عملية للطلبة لتطبيق أسس الإعلانات: تصميم الإعلانات؛ طريقة بنائها من الناحية التسويقية والفنية والإدارية؛ الجوانب العملية لتصميم و تنفيذ الحملات الإعلانية؛ خلق الأفكار للرسالة الإعلانية: تصميم الرسالة الإعلانية؛ عناصر الاعلان.
المتطلب السابق: استراتيجيات التسويق 57321

57435 قضايا معاصرة في التسويق {3} {3-3}

الاتجاهات والمؤثرات والقوى الرئيسية في الأنشطة التسويقية: الإستراتيجية التسويقية؛ تكنولوجيا المعلومات؛ العولمة في القضايا المعاصرة؛ التغيير المستمر في الاقتصاد العالمي؛ الأزمة المالية العالمية؛ أية موضوعات هامة ومعاصرة.
المتطلب السابق: استراتيجيات التسويق 57321

متطلبات التخصص الاختيارية: .

57223 إدارة التجزئة {3} {3-3}

إدارة منافذ التوزيع على مستوى التجزئة: البيع بالمفرد للمستهلك النهائي؛ عمليات التجزئة: الموقع، التسعير، الترويج؛ تشكيلة المنتجات ؛ التكامل مع منظمات التوزيع الأخرى على مستوى الجملة والوكلاء كوسطاء؛ استراتيجيات إدارة التجزئة و التخطيط لها .
المتطلب السابق: قنوات التسويق 57145

57344 التسويق الدوائي / الصحي {3} [3-3]

عناصر المزيج التسويقي الدوائي؛ الخواص والبيئة التسويقية الدوائية؛ مفاهيم التسويق في المنظمات الصحية و الدوائية؛ استراتيجيات التسويق؛ دراسات وبحوث السوق؛ عملية التخطيط الاستراتيجي للمنتجات الصحية والدوائية. المتطلب السابق: تسويق الخدمات 57234