****

**أستاذة المادة : مشاعل ناصر المقيرن موعد المحاضرة: الإثنين ٨-١٠**

**البريد الالكتروني:**[**MALMUGAIREN@KSU.EDU.SA**](file:///\\psf\Home\Desktop\MALMUGAIREN@KSU.EDU.SA) **الساعات المكتبية: يوم الأحد ١-٢ م ١ / م ٧٥١**

**الإرشاد الأكاديمي**: **الأربعاء ١١-١٢ م١/ م٧٥١**

الموقع الإلكتروني:

[**http://faculty.ksu.edu.sa/malmugairen/Pages/Tables.aspx**](http://faculty.ksu.edu.sa/malmugairen/Pages/Tables.aspx)

**حالات عملية في التسويق تسق ١٢١١ شعبة ١٧٣٩**

**الفصل الدراسي الأول ١٤٣٨/ ١٤٣٩**

**الهدف من المقرر :**

يهدف هذا المقرر إلى تنمية معارف و مهارات الطالب بكيفية دراسة ومعالجة الحالات العملية (الحقيقية أو الافتراضية) وكيفية تحليل المواقف و تفسير الظواهر و تحليل المشاكل و التفكير الابتكاري لتطوير الحلول البديلة المناسبة للتغلب على المشكلات أو لأجل تحقيق أهداف محددة. ويركز المقرر على الحالات العملية في المجالات التسويقية المختلفة لأجل تحقيق الأهداف الرئيسية التالية:

* تعريف الطالب بأهمية أسلوب تحليل الحالات العملية كمنهج علمي.
* إكساب الطالب مهارة قراءة الحالات العملية وتصنيف المعلومات.
* تعريف الطالب بكيفية تحديد مشكلة الحالة و ربطها بالموضوع أو الجانب التسويقي المحدد.
* تعريف الطالب بكيفية بناء القرارات التسويقية من أسلوب الحالات.

**توزيع الدرجات :**

* الاختبار الفصلي الأول **20 درجة**
* الاختبار الفصلي الثاني **20 درجة**
* نشاطات صفية و لاصفية **15 درجة**
* الحـــــــضور : **5 درجات**
* الاختبار النهائي : **40 درجة**

**توزيع المنهج :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الأسبوع | التاريخ | الموضوع |
| الأول | **٢٧/١٢** | **مقدمة** |
| الثاني | **٥/١** | **تحليل الحالات العملية كمنهج علمي** |
| الثالث | **١٢/١** | **تحليل الحالات العملية كمنهج علمي** |
| الرابع | **١٩/١** | **تحليل الحالات العملية كمنهج علمي** |
| الخامس | **٢٦/١** | **تحليل الحالات العملية كمنهج علمي** |
| السادس | **٣/٢** | **الاختبار الفصلي الأول** |
| السابع | **١٠/٢** | **التسويق وعناصر المزيج التسويقي** |
| الثامن | **١٧/٢** | **التسويق وعناصر المزيج التسويقي** |
| التاسع | **٢٤/٢** | **مناقشة حالات عملية** |
| العاشر | **٢/٣** | **مناقشة حالات عملية** |
| الحادي عشر | **٩/٣** | **الاختبار الفصلي الثاني** |
| الثاني عشر | **١٦/٣** | **مناقشة حالات عملية** |
| الثالث عشر | **٢٣/٣** | **العروض التقديمية (المشروع الجماعي)** |
| الرابع عشر | **٣٠/٣** | **الاختبار البديل** |

**المراجع :**

غنيم، أحمد محمد، بحوث التسويق مدخل اتخاذ القرار الفعال، المكتبة العصرية ٢٠١١.

الفضل، مؤيد عبدالمحسن، مدخل إلى الأساليب الكمية في التسويق ( تطبيقات في منظمات الأعمال الإنتاجية و الخدمية) ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ٢٠٠٨.

طلال عبود، التسويق عبر الإنترنت، مكتبة العبيكان، السعودية ٢٠١٠.

**قواعد عامة :**

* الالتزام بالحضورلوقت المحاضرة المحدد،وبعد مضي 15 دقيقة من دخول الأستاذة يسمح بالدخول ، لكنه يحتسب غيابا ،كما ولابد من المشاركة.
* وضع الجوال على الصامت أثناء المحاضرة .
* الغياب بنسبة 25 % من المحاضرات يؤدي إلى الحرمان ، أي بما يقارب (3محاضرات) .
* الالتزام بحضور الاختبارات الفصلية في مواعيدها,ولا يسمح بإعادة الاختبارات الفصلية **إلا بعذر طبي** صادر من **مستشفى حكومي**  ـ وفي حالة قبول العذر ـ سيكون الاختبار البديل في **المنهج كاملا** .
* الإلتزام بمواعيد تسليم الواجبات ولن ينظر للواجبات المتأخرة عن موعدها.