



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	ادارة الترويج السياحي
رمز المقرر:	402سيح
البرنامج:	بكالوريوس
القسم العلمي:	موارد التراث والارشاد السياحي (مقرر مسار الإرشاد السياحي)
الكلية:	السياحة والآثار
المؤسسة:	جامعة الملك سعود

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: 4
1. الوصف العام للمقرر: 4
2. الهدف الرئيس للمقرر 4
3. مخرجات التعلم للمقرر: 4
- ج. موضوعات المقرر 5
- د. التدريس والتقييم: 5
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم 5
2. أنشطة تقييم الطلبة 6
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: 6
- و - مصادر التعلم والمرافق: 7
1. قائمة مصادر التعلم: 7
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: 7
- ز. تقويم جودة المقرر: 7
- ح. اعتماد التوصيف 8



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: ثلاث ساعات
2. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (المستوى السابع)
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
5. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	45	%100
2	التعليم المدمج	-	-
3	التعليم الإلكتروني	-	-
4	التعليم عن بعد	-	-
5	أخرى	-	-

7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	ساعات الاستذكار	10 ساعات
2	الواجبات	9 ساعات
3	المكتبة	9 ساعات
4	إعداد البحوث/ المشاريع	9 ساعات
5	أخرى (تذكر)	8 ساعات
	الإجمالي	45 ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر:

يتناول المقرر النشاط الترويجي عنصر مهما ضمن المزيج التسويقي , حيث لا يمكن للمؤسسة الاستغناء عنه في ظل المنافسة الشديدة للمؤسسات الأخرى , في سوق تتميز بالتغير من جهة وسلوك المستهلكين الذين تستهدفهم من جهة أخرى , حيث تتزايد رغباتهم مع مرور الوقت , ولكي تستطيع المؤسسة تلبية هذه الاحتياجات يجب عليها رسم استراتيجية ترويجية قوية ومتكاملة مع بقية استراتيجيات المزيج التسويقي الأخرى لذلك سوف نتطرق في هذا الفصل الي مفاهيم الترويج واهميته, ثم نتطرق الي استراتيجيات الترويج , وفي الاخير سوف نتطرق الي العلاقة الترويج ببقية العناصر

2. الهدف الرئيس للمقرر

التعريف بمفهوم التسويق ومراحل تطور الفكر التسويقي. ومعرفة مختلف عناصر المزيج الترويجي بدء من الإعلان السياحي وأثر العلاقات العامة بالمجال السياحي، وأهمية تفعيل الترويج السياحي ودرته على زيادة الإقبال على السياحة ومعرفة واقع ومستقبل الإدارة الترويجية بالمنشآت السياحية والفندقية في ظل المتغيرات العالمية ودراسات حالة (الإعلان) سياحية من المملكة ومن دول الجوار.

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
1.1	يوضح منافع وأثر عناصر المزيج الترويجي
1.2	يشرح أثر الاعلان على زيادة الحصص السوقية
1.3	يبين تحديد مفهوم وطبيعة ادارة الترويج السياحي.
1.4	يحدد التخطيط الجيد لبناء حملة اعلانية.
1.1	يوضح مختلف عناصر المزيج الترويجي.
	2 المهارات
2.1	يحلل النظريات المتنوعة لمعرفة علاقة النشاط السياحي بالترويج.
2.2	يطبق مفهوم العلاقات العامة والأهداف.
2.3	يصمم حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية.
2.4	يميز بين مفهوم تسويق الأهداف والأهمية.
2.5	يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي.
	3 القيم
3.1	يتحمل مسؤولية العلاقات العامة للمفهوم والأهداف ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.
3.2	يحاور بموضوعية تنشيط المبيعات السياحية المفاهيم ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.
3.3	يعمل بروح الفريق لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي. يتقبل النقد ويحترم آراء الآخرين

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر	3...
----------------------------------------	----------------------	------

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	مفهوم التسويق الأهداف والأهمية	3
2	علاقة النشاط السياحي بالترويج	3
3	وظائف إدارة الترويج السياحي	3
4	حالات عملية	6
5	الإعلان السياحي - الأنواع وطرق تصميم الإعلانات السياحية	3
6	العلاقات العامة المفهوم والأهداف والأهمية	3
7	تنشيط المبيعات السياحية المفاهيم والأهمية	3
8	وسائل تنشيط المبيعات السياحية	6
9	النشر التجاري (الدعاية)	6
10	حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية	6
11	المحاسبة عن الشركات السياحية المساهمة	3
المجموع		45 ساعة

د. التدريس والتقييم:

1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	يوضح منافع وأثر عناصر المزيج الترويجي	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
1.2	يشرح أثر الاعلان على زيادة الحصة السوقية	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. العروض التقديمية
1.3	يبين تحديد مفهوم وطبيعة ادارة الترويج السياحي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية.
1.4	يحدد التخطيط الجيد لبناء حملة اعلانية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية
1.5	يوضح مختلف عناصر المزيج الترويجي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
2.0	المهارات		
2.1	يحلل النظريات المتنوعة لمعرفة علاقة النشاط السياحي بالترويج.	حل المشكلات	عروض تقديمية بطاقة المتابعة
2.2	يطبق مفهوم العلاقات العامة والأهداف.	العصف الذهني	التكليفات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
		التعليم التعاوني	البحوث والتقارير
2.3	يصمم حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية.	التعليم التعاوني حلقات النقاش	عروض تقديمية بطاقة المتابعة
2.4	يميز بين مفهوم تسويق الأهداف والأهمية.	التعلم التعاوني	عروض تقديمية بطاقة المتابعة
2.5	يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي.	المسح والتوثيق التعلم التعاوني	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
3.0	القيم		
3.1	يتحمل مسؤولية، العلاقات العامة للمفهوم والأهداف ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.	إدارة فريق العمل	الملاحظة من قبل المشرف على التدريب الميداني
3.2	يحاوّر بموضوعية تنشيط المبيعات السياحية المفاهيم ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.	العمل الجماعي التعليم التعاوني	تقييم الأقران تقييم ذاتي.
3.3	يعمل بروح الفريق لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي. يتقبل النقد ويحترم آراء الآخرين	مجموعات العمل	الملاحظة من قبل المشرف على التدريب الميداني

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	بيان عناصر المزيج الترويجي	الاسبوع الثاني	20%
2	قراءة مختصرة حول وسائل الترويج المستخدمة	الاسبوع الرابع	20%
3	اعلانات حائزة على جوائز عالمية	الاسبوع السابع	20%
4	تحديد اشكال تنشيط المبيعات للخدمات السياحية	الاسبوع العاشر	40%
	المجموع		100%

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

<p>ترتيبات إتاحة أعضاء هيئة التدريس والهيئة التعليمية للاستشارات والإرشاد الأكاديمي الخاص لكل طالب (مع ذكر مقدار الوقت الذي يتوقع أن يتواجد خلاله أعضاء هيئة التدريس لهذا الغرض في كل أسبوع).</p> <p>- متابعة الطلاب اثناء المحاضرات</p> <p>- مناقشة التقارير والبحوث</p>

- التواجد بواقع 9 ساعات اسبوعياً يتم اعلانها للطلاب على لوحة الاعلانات

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

الترويج والاعلان التجاري / د. بشير العلق الناشر دار اليازوري العلمية 2016.	المرجع الرئيس للمقرر
Advertising Communication and Promotion Management	المراجع المساندة
الاصول العلمية للترويج التجاري والاعلان/ د ناجي المعلا.	المصادر الإلكترونية
البرامج التي تعتمد على الكمبيوتر، أو الأقراص المضغوطة، أو البرمجيات، أو المعايير المهنية، أو اللوائح والأنظمة: دورات تدريبية متخصصة	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية مع smart class	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
فصل دراسي	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
وجود انترنت بالقاعة	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقييم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تصحيح أسئلة الاختبارات الفصلية ومناقشة الحلول. تصحيح الواجبات ومناقشتها. حلقات النقاش ورش العمل.	عضو هيئة التدريس لجنة تنسيق المقررات	فاعلية التدريس
استطلاع	لجنة الجودة	فاعلية طرق التقييم
1- الاختبارات الشهرية. 2 - الأسئلة الشفوية. 3 - التقييم المستمر. 4 - القيام بواجبات إضافية أو	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
		أساسية

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

جهة الاعتماد	مجلس قسم إدارة موارد التراث والارشاد السياحي	مجلس كلية السياحة والاثار
رقم الجلسة	١٤	
تاريخ الجلسة	١٤٤٢/٩/١٥ هـ	