



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	مبادئ التسويق السياحي والفندقي
رمز المقرر:	٣٠٨ سيح
البرنامج:	بكالوريوس
القسم العلمي:	الإدارة السياحية والفندقية
الكلية:	السياحة والآثار
المؤسسة:	جامعة الملك سعود

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ٤
١. الوصف العام للمقرر: ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. التدريس والتقييم: ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ٦
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ٧
- و - مصادر التعلم والمرافق: ٧
١. قائمة مصادر التعلم: ٧
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ٧
- ز. تقويم جودة المقرر: ٧
- ح. اعتماد التوصيف ٨



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ثلاث ساعات
٢. 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"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (المستوى الثالث)
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	%١٠٠
2	التعليم المدمج	-	-
3	التعليم الإلكتروني	-	-
4	التعليم عن بعد	-	-
	أخرى	-	-

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	ساعات الاستذكار	٩ ساعات
2	الواجبات	٨ ساعات
3	المكتبة	١٠ ساعات
4	إعداد البحوث/ المشاريع	٩ ساعات
5	أخرى (تذكر)	٩ ساعات
	الإجمالي	٤٥ ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر:

يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بمبادئ ومفاهيم وأنشطة التسويق بالمنشآت السياحية والفندقية في كل من الأسواق المحلية والدولية. وكيف تتأثر هذه الأنشطة بالظروف والعوامل الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والتنافسية والتكنولوجية والقانونية التي تحيط بها، كما يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنشآت السياحية والفندقية وفي تنشيط الاقتصاد الوطني. يشمل شرح عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج، التسهيلات المادية، إدارة العمليات، الموظفين) فهم وتحليل سلوك المستهلك، إدارة المنتجات وتحديد السعر المناسب، اختيار قنوات التوزيع ووضع خطة الترويج. وايضا يشمل أهمية العناصر الثالث الأخرى (التسهيلات المادية والموظفين وإدارة العمليات) في المجال السياحي بما يحقق اهداف المنشآت ويلبي حاجات ورغبات العملاء.

٢. الهدف الرئيس للمقرر :

يهدف إلى معرفة مفهوم التسويق وتحديد البيئة التسويقية، وعلى تجزئة السوق وأسس التقسيم، وسلوك المستهلك والأساليب التسويقية المناسبة، وأهمية بحوث التسويق ودورها في النشاط التسويقي، وسياسات وقرارات المنتجات الجديدة وتطويرها وتسعيرها وتوزيعها وترويجها

٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
	1.1 يبين أهمية التسويق.
	1.2 يناقش المزيج التسويقي.
	1.3 يذكر الاستراتيجيات التسويقية.
	1.4 يشرح العلاقة بين العرض والطلب والسعر.
	1.5 يوضح المفاهيم الأساسية للتسويق.
	2 المهارات
	2.1 يميز استخدامات الاستراتيجيات التسويقية
	2.2 يوظف النظريات المتنوعة لمفهوم التسويق السياحي.
	2.3 يقارن بين تنظيم السياحة وإدارة التسويق السياحي.
	2.4 يوظف الاستراتيجيات التسويقية للنهوض بالسياحة في المملكة.
	2.5 يُصمّم خطة لتنظيم المعارض والمؤتمرات.
	3 القيم
	3.1 يتحمل مسؤولية لمعرفة العرض السياحي في المملكة العربية السعودية. ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	3.2 يحاور بموضوعية التسويق بشكل عام. ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.
	3.3 يعمل بروح الفريق لشرح مفهوم الاستراتيجيات التسويقية، ويتقبل النقد البناء ويحترم آراء الآخرين
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مقدمة في التسويق بشكل عام	٦
٢	مفهوم التسويق السياحي	٦
٣	تنظيم وإدارة التسويق	٣
٤	الأسواق السياحية	٣
٥	الطلب السياحي	٣
٦	العرض السياحي	٦
٧	المزيج التسويقي في المجال السياحي	٦
٨	الاستراتيجيات التسويقية	٦
٩	تنظيم المعارض والمؤتمرات	٦
المجموع		٤٥ ساعة

د. التدريس والتقييم:

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

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
1.1	يبين أهمية التسويق.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية.
1.2	يناقش المزيج التسويقي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
1.3	يذكر الاستراتيجيات التسويقية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية.
1.4	يشرح العلاقة بين العرض والطلب والسعر.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية.
1.5	يوضح المفاهيم الأساسية للتسويق.	المحاضرات	الاختبارات الفصلية.

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
		الحوار والمناقشة	والنهائية
2.0	المهارات		
2.1	يميز استخدامات الاستراتيجيات التسويقية	التعلم التعاوني حلقات النقاش	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
2.2	يوظف النظريات المتنوعة لمفهوم التسويق السياحي.	العصف الذهني لعب الأدوار	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
2.3	يقارن بين تنظيم السياحة وإدارة التسويق السياحي.	حل المشكلات	التكليفات البحوث والتقارير
2.4	يوظف الاستراتيجيات التسويقية للنهوض بالسياحة في المملكة.	التعلم التعاوني حلقات النقاش	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
2.5	يُصمّم خطة لتنظيم المعارض والمؤتمرات.	التعليم التعاوني حلقات النقاش	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
3.0	القيم		
3.1	يتحمل مسؤولية لمعرفة العرض السياحي في المملكة العربية السعودية. ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.	إدارة فريق العمل	الملاحظة من قبل المشرف على التدريب الميداني
3.2	يحاوّر بموضوعية التسويق بشكل عام. ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.	العمل الجماعي التعليم التعاوني	تقييم الأقران تقييم ذاتي.
3.3	يعمل بروح الفريق لشرح مفهوم الاستراتيجيات التسويقية، ويتقبل النقد البناء ويحترم آراء الآخرين	مجموعات العمل	المتابعة

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	اختبارات فصلية لأعمال الفصل الدراسي	منتصف الفصل الدراسي	٣٠%
٢	الحضور وورش عمل جماعية وأوراق عمل	مع نهاية كل وحدة	١٥%
٣	بحث جماعي وعرض شفهي له	الأسبوع الأخير للفصل الدراسي	١٥%
٤	الإخبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي	٤٠%
	المجموع		١٠٠%

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

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).

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

التسويق الفعال- طلعت عبد الحميد	المرجع الرئيس للمقرر
أصول التسويق السياحي- صبري حسين	المراجع المساندة
مواقع الإنترنت، وسائل التواصل الاجتماعي... إلخ):	المصادر الإلكترونية
دورات تدريبية متخصصة	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
zoom	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
نعم	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
الاستبانات المباشرة للطلاب والتواصل عبر البريد الإلكتروني إضافة الى الساعات المكتبية	الطلاب	استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب حول فعالية عملية التدريس
زيارة زميل , المراجعة الخارجية	الأستاذ أو القسم العلمي:	استراتيجيات أخرى لتقييم عملية التدريس من قِبَل الأستاذ أو القسم العلمي:
الاستخدام المتواصل للتقنية الحديثة , تشجيع عمليات التعلم	لجنة الخطط والجداول الدراسية	عمليات تحسين التدريس

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
		الذاتي , تشجيع الطلبة على التقديم واللقاء
عمليات التحقق من مستويات إنجاز الطلبة	لجنة متخصصة بالقسم	مراجعة عينة من الاجابات من قبل لجنة متخصصة بالقسم
ترتيبات التخطيط للمراجعة الدورية لفاعلية المقرر والتخطيط للتحسين	لجنة الخطط الدراسية بالقسم	يتم مراجعة المقرر بشكل مستمر من قبل لجنة الخطط الدراسية بالقسم لضمان مواكبته للتطورات الحديثة بالسوق واحتياجاته تحديث المصادر والمراجع بشكل منتظم ,الاستخدام المستمر للتقنيات الحديثة في تقديم المقرر

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

ح. اعتماد التوصيف

ح. اعتماد التوصيف	
جهة الاعتماد	مجلس قسم الإدارة السياحية والفندقية / مجلس كلية السياحة والآثار
رقم الجلسة	العاث
تاريخ الجلسة	٢٠٢١/٤/٢٥ - ٥١٤٤٢/٩/١٠

