



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	ادارة الترويج السياحي
رمز المقرر:	٤٠٨ 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 type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (المستوى الثالث)
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) مبادئ التسويق السياحي
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	-	-
5	أخرى	-	-

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	ساعات الاستذكار	١٠ ساعات
٢	الواجبات	٩ ساعات
٣	المكتبة	٦ ساعات
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	١٢ ساعات
5	أخرى (تذكر)	٨ ساعات
	الإجمالي	٤٥ ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر:

يعتبر 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 وأهميته, ثم نتطرق الي استراتيجيات الترويج , وفي الأخير سوف نتطرق الي العلاقة الترويج ببقية العناصر

٢. 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.

٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
	1.1 يبين تحديد مفهوم وطبيعة ادارة الترويج السياحي.
	1.2 يوضح منافع وأثر عناصر المزيج الترويجي
	1.3 يناقش التخطيط الجيد لبناء حملة اعلانية.
	1.4 يشرح أثر الاعلان على زيادة الحصص السوقية
	1.5 يذكر مختلف عناصر المزيج الترويجي.
	2 المهارات
	2.1 يميز بين مفهوم تسويق الأهداف والأهمية.
	2.2 يوظف النظريات المتنوعة لمعرفة علاقة النشاط السياحي بالترويج.
	2.3 يقارن بين العلاقات العامة المفهوم والأهداف.
	2.4 يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي.
	2.5 يصمم حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية.
	3 القيم
	3.1 يتحمل مسؤولية، العلاقات العامة للمفهوم والأهداف ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.

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

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مفهوم التسويق الأهداف والأهمية	٣
٢	علاقة النشاط السياحي بالترويج	٣
٣	وظائف إدارة الترويج السياحي	٣
٤	حالات عملية	٦
٥	الإعلان السياحي - الأنواع وطرق تصميم الإعلانات السياحية	٣
٦	العلاقات العامة المفهوم والأهداف والأهمية	٣
٧	تنشيط المبيعات السياحية المفاهيم والأهمية والأنواع	٣
٨	وسائل تنشيط المبيعات السياحية	٦
٩	النشر التجاري (الدعاية)	٦
١٠	حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية	٦
١١	استراتيجيات الترويج	٣
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 تحديد مفهوم وطبيعة ادارة الترويج السياحي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية
1.2	يوضح منافع وأثر عناصر المزيج الترويجي	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
1.3	يناقش التخطيط الجيد لبناء حملة اعلانية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
1.4	يشرح أثر الاعلان على زيادة الحصص السوقية	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.5	يذكر مختلف عناصر المزيج الترويجي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. العروض التقديمية
1.6			
2.0	المهارات		
2.1	يميز بين مفهوم تسويق الأهداف والأهمية.	التعلم التعاوني العصف الذهني	بطاقة المتابعة عرض تقديمي
2.2	يوظف النظريات المتنوعة لمعرفة علاقة النشاط السياحي بالترويج.	العصف الذهني لعب الأدوار	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
2.3	يقارن بين العلاقات العامة المفهوم والأهداف.	حل المشكلات	التكليفات البحوث والتقارير.
2.4	يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة وظائف إدارة الترويج السياحي.	التعلم التعاوني حلقات النقاش	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
2.5	يصمم حلقات نقاش متخصصة لحالات دراسية.	التعليم التعاوني حلقات النقاش	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
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	يحاو 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	المتابعة

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	بيان عناصر المزيج الترويجي	الاسبوع الثاني	٢٠%
٢	قراءة مختصرة حول وسائل الترويج المستخدمة	الاسبوع الرابع	٢٠%
٣	اعلانات حائزة على جوائز عالمية	الاسبوع السابع	٢٠%
٤	تحديد اشكال تنشيط المبيعات للخدمات السياحية	الاسبوع العاشر	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).

- متابعة الطلاب اثناء المحاضرات
- مناقشة التقارير والبحوث
- التواجد بواقع ٩ ساعات اسبوعياً يتم اعلانها للطلاب على لوحة الاعلانات

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

الترويج والاعلان التجاري / د. بشير العلاق الناشر دار اليازوري العلمية ٢٠١٦.	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

٢. 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. تقويم جودة المقرر:

مجلات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	عضو هيئة التدريس لجنة تنسيق المقررات	تصحيح أسئلة الاختبارات الفصلية ومناقشة الحلول. تصحيح الواجبات ومناقشتها.

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
		حلقات النقاش ورش العمل.
فاعلية طرق التقييم	لجنة الجودة	استطلاع
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج	١. الاختبارات الشهرية. ٢. الأسئلة الشفوية. ٣. التقييم المستمر. ٤. القيام بواجبات إضافية أو 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 (بتم 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	الجلسة ٥
تاريخ الجلسة	٢٠٢٠/٩/١٠ - ٢٠٢٠/٤/٢٠

