



كلية الاقتصاد المنزلي  
وحدة ضمان الجودة والاعتماد

جامعه المنوفيه

## نموذج توصيف مقرر دراسي

البرنامج الذي يتبعه المقرر:

العام الدراسي ٢٠١١/٢٠١٢

القسم الذي يتبعه البرنامج

تاريخ إقرار التوصيف: ٢٠٠٨/٦/٨

القسم الذي يتبعه المقرر

أ- معلومات أساسية:

اسم المقرر: تسويق ( الملابس الرمز الكودي: الفرقة/ المستوى: دبلومة تكنولوجيا الملابس  
الجاهزة )

عدد الوحدات/ الساعات الدراسية: ١ نظري  عملي و / أو تمارين  وحدة  إجمالي

ب- معلومات متخصصة:

١- تزويد الطلاب بالمعلومات اللازمة لاتخاذ  
القرارات التسويقية ومصادر الحصول على تلك  
المعلومات.

١- أهداف المقرر Aims

٢- التعرف على عناصر المفهوم التسويقي  
(السلعة-التسعير- الترويج- المكان)

٢-المخرجات التعليمية المستهدفة من تدريس المقرر:

## Intended Learning Outcomes

### Knowledge and Understanding

أ- المعرفة و الفهم

١. يوضح أسباب إدراك مصانع الملابس الجاهزة لأهمية التسويق

٢. يشرح المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية ومصادر تلك المعلومات

٣. يوضح عناصر المفهوم التسويقي

### Intellectual skills

ب- القدرات الذهنية

١. يحدد المشاكل التي تواجه مصانع الملابس الجاهزة في مجال التسويق

٢. يستطيع تحديد الأهداف التسويقية

٣. ب.

### Professional Skills

ج- المهارات المهنية

ج. ١ يكون قادر على اتخاذ القرارات التسويقية داخل مصانع الملابس الجاهزة

ج. ٢. يستطيع تسويق المنتجات عالميا ومحليا

### General Skills

د- المهارات العامة

د. ١.

## - محتوى المقرر Syllabus

عدد الساعات			نظري	عملي	الإسبوع
ن	ع	ج			
			التسويق: التطور والاهمية النسبية والمفاهيم الأساسية للتسويق		الاول
			العلاقة التبادلية بين المجتمع والمنظمات والشركات		الثاني
			أسباب إدراك مصانع الملابس الجاهزة لأهمية التسويق		الثالث
			المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية ومصادر تلك المعلومات		الرابع
			مصادر المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية		الخامس
			الأهداف التسويقية		السادس
			المشاكل التي تواجه مصانع الملابس الجاهزة		السابع
			عناصر المفهوم التسويقي (السلعة-التسعير- الترويج- المكان)		الثامن
			دورة حياة السلعة (التقديم -النمو- النضج- التشبع- الانحدار)		التاسع
			إستراتيجية إحلال السلعة		العاشر
			التغليف(اهميته- وظائفه- خاماته - تأثيره في مجال التسويق)		الحادي عشر
			التسعير(اهداف التسعير- العوامل المؤثرة في السعر)		الثاني عشر
			الترويج(الاعلان-البيع)		الثالث عشر
			التوزيع(سياسات التوزيع - مشاكل التوزيع)		الرابع عشر

#### ٤- أساليب التدريس والتعلم

### Teaching and learning methods

٤. أ.

٤. ب.

٤. ج.

٤. د.

#### ٥- أساليب التدريس والتعلم للطلاب ذوي القدرات المحدودة

### Teaching and Learning methods for disables

يتم ذلك أثناء المحاضرة وبدون فصل الطلبة بعضهم عن بعض عن طريق

٥. أ.

٥. ب.

٥. ج.

#### ٦- أساليب التدريس والتعلم للطلاب المتميزين

يتم ذلك أثناء المحاضرة وبدون فصل الطلبة بعضهم عن بعض عن طريق

٦. أ.

٦. ب.

#### ٧- تقييم الطلاب :Students assessment

أ- الأساليب المستخدمة Tools

١.

٢.

٣.

#### ب- التوقيت Time schedule

### التقييم النظري

الدرجات	نوع الامتحان	الإسبوع	م
	شفوي	السادس	١
	تحريري	الرابع عشر	٢
	تحريري	النهائي	٣

### التقييم العملي

الدرجات	نوع الامتحان	الإسبوع	م
	شفوي	السادس	١
	تحريري	الرابع عشر	٢
	تحريري	النهائي	٣

## د - نظام تحديد التقديرات Grading system

التقدير	النسبة المئوية
ضعيف جدا	أقل من ٣٠%
ضعيف	من ٣٠% : ٤٩%
مقبول	من ٥٠% : ٦٤%
جيد	من ٦٥% : ٧٤%
جيد جدا	من ٧٥% : ٨٤%
إمتياز	أكثر من ٨٥%

## ٨- قائمة الكتب الدراسية والمراجع :List of references

أ- مذكرات Course notes

ب- كتب ملزمة

Required books (Text books)

ج- كتب مقترحة

Recommended books

د- دوريات علمية أو نشرات ... الخ

Periodicals, web sites.. etc.

## ٩- الامكانيات المطلوبة للتدريس و التعلم

- ١.
- ٢.
- ٣.
- ٤.

منسق المقرر (أستاذ المادة) : د/اسمان اسماعيل  
رئيس القسم: د.أ/نشأت نصر الرفاعي  
التاريخ: الفصل الدراسي الثاني ٢٠١١/٢٠١٢