

## توصيف المقرر

الكلية/ المعهد: الهندسة الزراعية

البرنامج: تعليم نظامي – شعبة عامة

القسم: الاقتصاد الزراعي

## أولاً: المعلومات الأساس

اسم المقرر: التسويق الزراعي الكود (رمز المقرر):

البرنامج أو البرامج التي يقدم فيها المقرر: تعليم نظامي – شعبة عامة

القسم التابع له المقرر: الاقتصاد الزراعي

القسم المنوط به تدريس المقرر: الاقتصاد الزراعي

المستوى الأكاديمي الذي يدرس به المقرر: السنة الخامسة

تاريخ آخر موافقة على توصيف المقرر: 2021/4/20

المتطلبات السابقة لهذا المقرر (نظام الساعات المعتمدة):

المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (نظام الساعات المعتمدة): 2 ساعة نظري

مكان تدريس المقرر: كلية الزراعة

اللغة أو اللغات المستخدمة في المقرر: العربية

المشاركون في تغطية المقرر:

| اسم المشارك                 | أ.د. جمال العلي       | د. محمد المقداد      |
|-----------------------------|-----------------------|----------------------|
| بلد الإيفاد وتاريخ التخرج   | الاتحاد السوفيتي 1992 | مصر 2008             |
| الرتبة الأكاديمية وتاريخها  | أستاذ دكتور           | مدرس 2011            |
| نوع المشاركة                | تدريس                 | تدريس                |
| نسبة المشاركة               | %50                   | %50                  |
| رقم المكتب وعدد الأعضاء فيه | 2 ، 5018              | 2 ، 5018             |
| مواعيد المقابلات الطلابية   | الاثنين و الثلاثاء    | الاثنين و الثلاثاء   |
| أرقام الهواتف               | 0938220991            | 0966632767           |
| البريد الإلكتروني           |                       | Dr.mokdadd@yahoo.com |

المراجع الخارجي (واحد أو أكثر):

وصف المقرر: مفردات المقرر و النتائج التعليمية للمقرر

|                                      |    |                                     |                       |
|--------------------------------------|----|-------------------------------------|-----------------------|
| عدد الأسابيع الإجمالية لتدريس المقرر | 14 |                                     |                       |
| عدد الساعات النظرية في الأسبوع       | 2  | عدد الساعات العملية في الأسبوع      |                       |
| إجمالي عدد الساعات في الأسبوع:       | 2  | إجمالي عدد ساعات المقرر:            |                       |
| عدد الساعات المعتمدة:                | 2  | ساعات الإرشاد الأكاديمي في الأسبوع: | مقابلات الطلاب 2 ساعة |

محتويات المقرر:

| م  | الموضوعات الرئيسية التي يغطيها المقرر | عدد المحاضرات | عدد الساعات |
|----|---------------------------------------|---------------|-------------|
|    |                                       | نظري          | عملي        |
|    |                                       | الإجمالي      |             |
| 1  | مصطلحات عامة                          |               |             |
| 2  | الطلب على المحاصيل الزراعية           |               |             |
| 3  | عرض المحاصيل الزراعية                 |               |             |
| 4  | الهيئات التسويقية للمنتجات الزراعية   |               |             |
| 5  | التصنيف الهيكلي للأسواق               |               |             |
| 6  | خطوات البحث التسويقي                  |               |             |
| 7  | نظرية سلوك المستهلك                   |               |             |
| 8  | التسويق الإلكتروني                    |               |             |
| 9  | أنواع البحوث التسويقية                |               |             |
| 10 | الكفاءة التسويقية                     |               |             |

التوزيع الزمني للمقرر:

| الأسبوع | اللقاء | الموضوعات (مفردات المقرر) | المدرس |
|---------|--------|---------------------------|--------|
| 1       |        |                           |        |
| 2       |        |                           |        |
| 3       |        |                           |        |

ثانياً: معلومات مهنية

## 1- الأهداف العامة للمقرر:

- أ-
- ب-

## 2- مخرجات التعلم المستهدفة (ILOs)

| a. المعرفة والفهم                     |                 |                  |         |
|---------------------------------------|-----------------|------------------|---------|
| المخرجات                              | طرائق التدريس * | الوسائل المساعدة | التقويم |
| a1 مفاهيم التسويق الأساسية            |                 |                  |         |
| a2 أنواع بحوث التسويق                 |                 |                  |         |
| a3 الكفاءة التسويقية و حسابها رياضياً |                 |                  |         |

| b. المهارات الذهنية                   |               |                  |         |
|---------------------------------------|---------------|------------------|---------|
| المخرجات                              | طرائق التدريس | الوسائل المساعدة | التقويم |
| b1 تشكيل نظام معلومات تسويقي          |               |                  |         |
| b2 أسس جمع البيانات وتحليلها .        |               |                  |         |
| b3 تحديد السوق الأفضل لتسويق المنتجات |               |                  |         |
| الخ.....                              |               |                  |         |

| c. المهارات العملية و المهنية                        |               |                  |         |
|------------------------------------------------------|---------------|------------------|---------|
| المخرجات                                             | طرائق التدريس | الوسائل المساعدة | التقويم |
| c1 تسويق المنتجات بما يتوافق مع ارضاء المستهلك ودخله |               |                  |         |
| c2 تحقيق الكفاءة الفنية و بالتالي خفض تكاليف التسويق |               |                  |         |
| c3 إتقان طرق التسويق لتقليل الفاقد                   |               |                  |         |

عرض المعلومات وكتابة المخرجات النهائية

| d. المهارات العامة القابلة للنقل             |               |                  |         |
|----------------------------------------------|---------------|------------------|---------|
| المخرجات                                     | طرائق التدريس | الوسائل المساعدة | التقويم |
| d1 التمتع بمهارات التواصل اثناء جمع البيانات |               |                  |         |
| d2 عرض المعلومات وكتابة المخرجات النهائية    |               |                  |         |

| رقم | نوع التقويم (مثلاً: مقالة، أو اختبار قصير، أو مشروع | الأسبوع | نسبة الدرجة إلى درجة التقويم |
|-----|-----------------------------------------------------|---------|------------------------------|
|-----|-----------------------------------------------------|---------|------------------------------|

\* يمكن دمج طرائق التدريس أو الوسائل المساعدة أو طرائق التقويم في حال كانت هي نفسها في المخرجات المختلفة.

| التقويم | جماعي، أو اختبار فصلي... الخ    | المستحق | النهائي |
|---------|---------------------------------|---------|---------|
| 1       | اختبار نهاية الفصل موضوعي مؤتمت |         | 100     |

#### رابعاً: معايير التقويم (وزن التقويم):

| م | نوع التقويم  | النسبة % | توزيع النسبة على المشاركين في المقرر |               |
|---|--------------|----------|--------------------------------------|---------------|
|   |              |          | الاسم                                | نسبة المشاركة |
| 1 | موضوعي مؤتمت | 100      | د جمال العلي                         | 50%           |
| 2 | موضوعي مؤتمت | 100      | د محمد المقداد                       | 50%           |
| 3 |              |          |                                      |               |

#### خامساً: قائمة المراجع:

| م | طبيعة المرجع | اسم المرجع      | لغة المرجع | المصدر (الجهة التي اصدرته) |
|---|--------------|-----------------|------------|----------------------------|
| 1 | مادة علمية   | التسويق الزراعي | العربية    | أستاذ المقرر               |

#### منسق المقرر:

الاسم د جمال العلي  
د محمد المقداد

#### رئيس القسم:

الاسم د جمال العلي

التوقيع

التاريخ

التوقيع

التاريخ