|  |  |
| --- | --- |
| **الكلية: الاقتصاد والعلوم الادارية** | |
| **القسم: التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي** | **البرنامج: البكالوريوس** |
| **العام الجامعي:** | **الفصل الدراسي:** |

****

**خطــة المســاق الدراســي**

|  |
| --- |
| **أولاً: معلومات المساق** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***رقم المساق:* *0405322*** | | ***اسم المساق:* *سياسات التسعير*** | ***عدد الساعات:3*** |
| ***المتطلب السابق:* مبادئ تسويق** | | ***رقم الشعبة: 1*** | ***موعد المحاضرة:*** |
| ***طبيعة المساق*** | ***متطلب جامعة إجباري متطلب جامعة إختياري متطلب كلية إجباري***  ***متطلب تخصص إجباري متطلب تخصص إختياري مادة مساندة*** | | |
| ***نمط التعليم*** | ***تعليم وجاهي (وجاهي كامل)***  ***تعليم مدمج (2 وجاهي+1 غير متزامن)***  ***تعليم الكتروني كامل عن بعد (2 متزامن+1 غير متزامن)*** | | |

|  |
| --- |
| **ثانياً : معلومات مدرس المساق** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***الاســـم:*** | | | ***الرتبة الاكاديمية:*** |
| ***رقم المكتب:*** | | ***الهاتف الفرعي:*** | ***البريد الالكتروني:*** |
| ***الساعات المكتبية*** | ***الاحد الاثنين الثلاثاء الاربعاء الخميس*** | | |

|  |
| --- |
| **ثالثاً: الوصف المختصر للمساق** |

|  |
| --- |
| ان المادة تركز على وظيفة التسعير في منشات الاعمال لما لها من اهمية كبيرة في التاثير على مستقبل منشاءة الاعمال ,حيث ان عملية تحديد اسعار السلع والخدمات تعتبر من العمليات الصعبة والمعقدة والتي تتطلب من الادارة تحديد التكاليف الكلية وطبيعة المنافسة في السوق , وكمية العرض والطلب والقوى الشرائية للمستهلكين لكي تتمكن من وضع استراتيجية سعرية مناسبة.  *.* |

|  |
| --- |
| **رابعاً: مصـادر التعلـم** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***الكتاب المقرر:* التسعير مدخل تسويقي** | |  |  |
| ***المؤلف:* االدكتور علي الجياشي** | | ***الطبعة: 2 .*** | ***السنة: 2015.*** |
| ***مصادر إضافية***  ***ومواقع الكترونية*** | * ***سياسات التسعير زكريا عزام واخرون*, الطبعه الأولى , 2019.** | | |
| ***طبيعة التدريس*** | ***قاعة دراسية مختبر مشغل* MS Teams Moodle** | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **خامساً: مخرجات التعلم للمساق** | | |
| ***الرقم*** | | ***مخرجات التعلم للمساق*** | ***رمز مخرجات تعليم البرنامج المرتبط*** | |
| المعرفةKnowledge | | | | |
| K1 | | **توضيح للمفاهيم والمصطلحات .** | PK1 | |
| K2 | | **ترجمة الفكره** | PK2 | |
| K3 | | **التركيز على الاساليب العلمية الحديثه** | PK3 | |
| K4 | | **توظيف المعرفه النظرية في التطبيق** | PK4 | |
| K5 | | **التركيز على ادامة العلاقات** | PK5 | |
| المهاراتSkills | | | | |
| S1 | | **تطبيق الماده** | PS1 | |
| S2 | | **حل المشكلات** | PS2 | |
| S3 | | **العمل على القيام بمسؤلية في العلاقات الشخصية** | PS3 | |
| S4 | | **الاستماع لوجهة نظر العملاء** | PS4 | |
| S5 | | **تشجيع العمل الجماعي** | PS5 | |
| الكفاياتCompetences | | | | |
| C1 | | **استخدام أساليب متطوره** | PC1 | |
| C2 | | **استخدام أحدث المهارات التكنولوجية** | PC2 | |
| C3 | | **-استخدام الاساليب الحسابية والاحصائية** | PC3 | |
| C4 | | **القدره على الابداع والابتكار** | PC4 | |
| C5 | | **العمل على التكيف مع البيئه الداخلية والخارجيه للمنظمه** | PC5 | |

|  |
| --- |
| **سادساً: هيكل المساق** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **المرجع\*\*\*** | **طرق التعليم\*\*** | **اجراءات التعليم\*** | **المواضيع** | **نتاجات التعلم** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **مفهوم السعر واهدافه** | **K1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **مفهوم السعر واهدافه** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K3 S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تاثير العرض والطلب على السياسات السعرية والعوامل الاخرى** | **K3 K2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تاثير العرض والطلب على السياسات السعرية والعوامل الاخرى** | **1C S2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **خطوات عملية التسعير والعوامل المؤثرة عليها** | **1D 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **خطوات عملية التسعير والعوامل المؤثرة عليها** | **1D 1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K1 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **خطوات عملية التسعير والعوامل المؤثرة عليها** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير الخدمات** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير الخدمات** | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير الخدمات** | **K1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير السلع الصناعية والعوامل المؤثرة** | **K3 S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير السلع الصناعية والعوامل المؤثرة** | **K3 K2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تسعير السلع الصناعية والعوامل المؤثرة** | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير العرض والطلب على سياسات التسعير** | **1D 1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1D 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير العرض والطلب على سياسات التسعير** | **K1 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير العرض والطلب على سياسات التسعير** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير أسعار المنافسين على تحديد الأسعار** | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير أسعار المنافسين على تحديد الأسعار** | **3D E1 E2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير أسعار المنافسين على تحديد الأسعار** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الاساليب الرياضية في تحديد السعر** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الاساليب الرياضية في تحديد السعر** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الاساليب الرياضية في تحديد السعر** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجيات التسعير** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجيات التسعير** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجيات التسعير** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير سياسات التسعير على سلوك الشراء** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** | **تأثير سياسات التسعير على سلوك الشراء** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تأثير سياسات التسعير على سلوك الشراء** | **K1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **التسعيرفي الاسواق الدولية** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K3 S1** |

\* اجراءات التعليم: (وجاهي، متزامن، غير متزامن).\*\*طرق التعليم: (محاضرة، فيديو،... الخ).\*\*\*المرجع: (صفحات الكتاب، محاضرة مسجلة، فيديو،... الخ).

|  |
| --- |
| **سابعا: طرق التقييم** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| مخرجات المادة التي يتم قياسها | تعليم وجاهي | تعليم مدمج | تعليم الكتروني كامل | الطرق |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الاول |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الثاني |
| K1, k2, k3, k4,  s1,c1,k5,s3,c5 | 0 | 30 | 0 | الامتحان النصفي |
|  | 0 | 20 | 0 | المشاركة |
|  | 0 | 0 | 0 | اللقاءات غير المتزامنة |
| All | 0 | 50 | 0 | الامتحان النهائي |

|  |
| --- |
| **ثامناً: سياسات المساق** |

* الالتزام بالموعد المحدد للمحاضرة.
* الالتزام بالتفاعل والمشاركة.
* سيتم إعطاء المحاضرات التفاعلية عبر منصة (. (MS Teams
* سيتم إعطاء الواجبات والاختبارات عبر منصة (Moodle).
* الالتزام بمواعيد حل الوظائف والاختبارات عبر(Moodle).
* الالتزام بالمظهر المناسب أمام الكاميرا مع خلفية مناسبة.
* تطبق أنظمة الجامعة فيما يتعلق بالحضور والغياب عن المحاضرات والامتحانات.
* الأمانة الأكاديمية: الغش أوالانتحال الأدبي أمران غير مقبولين ويعاقب عليهما حسب أنظمة الجامعةوتعليماتها.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| التوقيع | التاريخ | الاسم | موافقة |
| توقيع الريس | 10/10/2022 | د.اياد خنفر | رئيس القسم |
| C:\Users\6311\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\توقيع العميد.png | 10/10/2022 | أ.د. زكريا عزام | عميد الكلية |