**جامعة الملك سعود أ. غادة عبدالله الرشيد**

**كلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع يوم المحاضرة ووقتها: الخميس 8-10**

**برنامج العلوم الإدارية**

[**http://fac.ksu.edu.sa/galrsheed**](http://fac.ksu.edu.sa/galrsheed) **الإيميل : galrsheed@ksu.edu.sa**

**دبلوم تسويق شعبة 1600**

**الخطة الدراسية لمادة (إدارة التسعير1204- تسق )الفصل الدراسي الأول 1443هـ**

**الهدف من المقرر :** يهدف هذا المقرر إلى جعل الطالب ملما من الناحتين الأكاديمية والتطبيقية بوظيفة التسعير كوظيفة من وظائف التسويق بحيث يكون قادرا على معرفة الأسس العلمية بعملية التسعير مع قدرة في نفس الوقت على تطبيق هذه الأسس على مواقف عملية تتعلق بتسعير سلع وخدمات.

. **توزيع الدرجات :**

* الاختبار الفصلي الأول : 25 درجة ، وسيعقد عند تحديد الجامعة اليوم المناسب لهم
* الحـــــــــــضور والمشاركة 10 درجات.
* الواجبات والنشاطات 25 درجة. (1/ شهادة وتقرير لدورة تدريبية عن التسويق (5درجات)- 2/تطبيق عملي لتسعير إحدى المنتجات مع عرض بور بوينت(15درجات)-3/ أسئلة تطبيقية ونظرية تقدم بالمحاضرات (5 درجات)
* الاختبار النهائي : 40 درجة

**توزيع المنهج :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الأسبوع | التاريخ | الموضوع |
| الأول | **25/1** | مقدمة |
| الثاني | **2/2** | مــــقــــــــــــــدمــــــــة وماهية السعر وأهدافه |
| الثالث | **9/2** | خطوات عملية التسعير |
| الرابع | **16/2** | إجازة اليوم الوطني 😊 |
| الخامس | **23/ 2** | اهداف التسعير |
| السادس | **1/3** | العوامل المؤثرة في التسعير |
| السابع | **8/3** | طرق التسعير |
| الثامن | **15/3** | اختبار فصلي |
| التاسع | **22/3** | استراتيجيات التسعير |
| العاشر | **29/3** | إجازة أسبوع مطولة + (نهاية تسليم جميع الواجبات ) |
| الحادي عشر | **6/4** | تسعير الخدمات |
| الثاني عشر | **13/4** | تسعير السلع الصناعية |
| الثالث عشر | **20/4** | الاختبار البديل |
| الرابع عشر | **27/4** | إجازة منتصف الفصل الأول 😊 |
| الخامس عشر | **5/5** | مناقشة الواجبات |
| السادس عشر | **12/5** | مراجعة |

**المراجع :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| اسم الكتاب | اسم المؤلف | اسم الناشر | سنة النشر |
| **سياسة التسعير**  **مدخل منهجي – تطبيقي متكامل** | زكريا احمد عزام  علي فلاح الزعبي | دار المسيرة | 1436 |
| (سياسات التسعير وخصومات البيع) | بيومي محمد عمارة | كلية التجارة - جامعة بنها | 2010 |
| تطوير المنتجات وتسعيرها | حميد الطائي و بشير العلاق | دار اليازوري – عمان | **2011** |
| *التسعير- مدخل تسويقي* | *علي الجياشي* | *دار وائل للنشر- عمان* | **2008** |
| أساسيات التسعير في التسويق المعاصر (مدخل سلوكي ) | محمد عبيدات | دار الفاروق دار المسيرة للنشر و التوزيع , عمان | **2010** |

**قواعد عامة :**

* الالتزام بالحضور في وقت المحاضرة , بعد مضي 15 دقيقة من دخول الأستاذة ، يسمح بالدخول للمحاضرة ، لكنه يحتسب غيابا .
* الالتزام بحضور الاختبارات الفصلية في مواعيدها .
* الالتزام بتسليم المشاريع بمواعيدها وإلا سيخصم من تقييمك
* لا يسمح بإعادة الاختبارات الفصلية إلا بعذر طبي مصدق من **مستشفى حكومي** ـ وفي حالة قبول العذر ـ سيكون الاختبار البديل في نهاية الفصل الدراسي **بجميع مفردات المادة**  **ومقالي**
* الغياب بنسبة 25 % من المحاضرات يؤدي إلى الحرمان , حتى في حالة إحضار اعذار مقبولة.
* **آلية التقويم وتوزيع الدرجات :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | **العنصر** | | **الدرجة** | **وصف العنصر** | |
| **1** | **الحضور والمشاركة** | **الحضور والنقاش** | **10درجات** | **حضور المحاضرة ومناقشة الاستاذة** | |
| **2** | **أسئلة تطبيقية** | **أسئلة نظرية أو تطبيقية** | **5** | **وتقدم للطالبات في المحاضرات ، ويكون أمامك فرصة الإجابة عنها وتقديمها إلى الأستاذة خلال المحاضرة التالية** | |
| **3** | **المشروع** | **حالة تطبيقية** | **15 درجات** | **يتم العمل عليها بشكل مجموعات** | |
| **4** | **تطوير الذات** | **تقرير** | **5 درجات** | **حضور دورة تدريبية وكتابة تقرير عنها وارفاق الشهادة** | |
| **5** | **الاختبارات** | **اختبار المنتصف** | **25 درجة** | **يوضع من قبل استاذة المادة** | |
| **الاختبار النهائي** | **40 درجة** | **يوضع من قبل أستاذة المادة.** | |
| **المجموع** | | | **100 درجة** | | **الحد الأدنى لأداء الطالبة 60 درجة.** |