

SYLLABUS منهاج المادة التعليمية

Intitulé de la Matière d'enseignement اسم المادة التعليمية

الميدان : العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية (D06) . الشعبة : العلوم التجارية
التخصص : تسويق
السداسي : الثالث
السنة الجامعية : 2025 /2024

التعرف على المادة التعليمية

العنوان: ندوة حول الاتجاهات الحديثة في التسويق
وحدة التنظيم : أفقية

عدد الأرصة : 01 المعامل : 01

الحجم الساعي الأسبوعي : ساعة ونصف (1 سا و30 د).....

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) :

أعمال توجيهية (عدد الساعات في الأسبوع) : 1 سا و30 د

أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع) :

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : جفال وردة ، أستاذة محاضر(أ).

تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (..)

البريد الإلكتروني : ouarda.djefjel@gmail.com

رقم الهاتف : 0676377634

توقيت الدرس ومكانه : يوم (الأحد) عن بعد.....

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis) :

يتوجب على الطالب أن يكون لديه تحكم مسبق في مقياس أساسيات التسويق 1 و 2.

الهدف العام للمادة التعليمية :

تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بالموضوعات التسويقية الحديثة والمعاصرة والقضايا المستجدة في مجال التسويق من خلال بحثها ومناقشتها وفق المنهج العلمي.

أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها) : (من 3 الى 6 أهداف مع التركيز فقط على الأهداف التي يتم تقييمها)

- الوعي بضرورة تتبع مستجدات التخصص.
- فهم أهم التطورات الحاصلة في مجال التسويق.
- فهم المواضيع الحديثة في مجال التسويق وكيفية تطبيقها في الواقع العملي.

طرق التقييم

التقييم بالنسبة المئوية	العلامة	طبيعة الامتحان
		امتحان
		امتحان جزئي
100%		أعمال موجهة
		أعمال تطبيقية
		المشروع الفردي.
60%	12	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)(بحث)
25%	5	استجابات (Quiz)(شفهي)
15%	3	المواضيع (الحضور / الغياب)
		عناصر أخرى (يتم تحديدها)
100%		المجموع

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
قضايا تسويقية معاصرة	بشير العلاق	دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2010

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
<i>Contemporary issues in marketing and consumer behavior</i>	Elizabeth Parsons, Pauline Maclaran, Andreas Chatzidakis	Routledge, NY, USA, 2017
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة

المخطط الزمني المرتقب

التاريخ	محتوى الدرس	الأسبوع
	التسويق الاجتماعي.	الأسبوع الأول
	حماية المستهلك .	الأسبوع الثاني
	التسويق الأخضر .	الأسبوع الثالث
	التسويق الشبكي والفيروسي.	الأسبوع الرابع
	التسويق العكسي.	الأسبوع الخامس
	التسويق الوردي.	الأسبوع السادس
	التسويق العصبي.	الأسبوع السابع
	التسويق السياسي.	الأسبوع الثامن
	التسويق الرياضي.	الأسبوع التاسع
	التسويق باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي.	الأسبوع العاشر
	التسويق العقاري.	الأسبوع الحادي عشر
	البيع المتقاطع.	الأسبوع الثاني عشر
	امتحان جزئي عن بعد	الأسبوع الثالث عشر
		الأسبوع الرابع عشر
	امتحان نهاية السداسي	
	الامتحان الاستراكي	-

أستاذة (ة) الأعمال الموجهة : جفال وردة



نحن طلبة السنة الثانية ماستر شعبة العلوم التجارية تخصص تسويق ، نشهد أننا اطعنا على منهاج مادة "ندوة حول الاتجاهات الحديثة حول التسويق" و على كيفية التقييم ، و فيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :

- لسايح مريم
- عزوز نسرين
- نويم نورهان
- منجل ياسين
- جندي عريم
- زيتون تقي الدين
- مرادم احميد الدين
- ديابي عبد الوؤوف
- بوتشي آيني
- حميدي مريم
- العبي أسماء
- الفع اصبي منار
- بومود كونز