

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

السنة الجامعية : 2026 /2025

السادسي : الثالث

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : تسويق صناعي

وحدة التعليم : أساسية

عدد الأرصدة : 6 المعامل : 3

الحجم الساعي الأسبوعي : ثلاث (03h00) ساعات

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال توجيهية (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع) : /

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : محمد يزيد كحول ، أستاذ محاضر (أ).

تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (43)

البريد الإلكتروني : kahoulyazid@hotmail.fr

رقم الهاتف : /

توقيت الدرس ومكانه : الأربعاء: محاضرة على الساعة 08h00 - 9h30 : ق: 1 LMD

الأربعاء: أعمال موجهة على الساعة 09h30 - 11h00 : ق: 1 LMD

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis) :

يفترض ان يتحكم الطلبة في المفاهيم الاساسية المتعلقة بالتسويق والمزيج التسويقي وسلوك المستهلك.

الهدف العام للمادة التعليمية :

تعريف الطالب على طبيعة السوق الصناعي واقسامه.

فهم أساسيات ومبادئ التسويق الصناعي.

التحكم في كيفية تجزئة السوق الصناعي وتصميم مزيج تسويقي ملائم لكل جزء سوقي.

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

- التمكن من المفاهيم الأساسية للتسويق الصناعي وعموميات السوق الصناعي.
- إدراك مختلف المفاهيم الخاصة بالطلب الصناعي وبتجزئة السوق الصناعي.
- التمكن من تحليل سلوك المشتري الصناعي.
- التمكن من تصميم مزيج تسويقي ملائم للمؤسسات الصناعية.
- امتلاك معرفة جيدة بشأن المسائل المعاصرة في عالم التسويق الصناعي.

محتوى المادة التعليمية

محتوى المادة:

1. مدخل عام لقطاع الصناعة.
2. ماهية التسويق الصناعي.
3. تجزئة السوق الصناعي.
4. سلوك المشتري الصناعي.
5. سياسة المنتج الصناعي.
6. تسعير المنتجات الصناعية.
7. توزيع المنتجات الصناعية.
8. ترويج المنتجات الصناعية.

طرق التقييم

طبيعة الامتحان	العلامة	التقييم بالنسبة المنوية
امتحان	20	
امتحان جزئي		
أعمال موجهة	10	
أعمال تطبيقية		
المشروع الفردي		
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
استجاب (Quizz)		
المواضبة (الحضور / الغياب)	3	
عناصر أخرى (المشاركة)	7	
المجموع	40	

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
التسويق الصناعي	محمد جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف	دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
التسويق الصناعي: مدخل استراتيجي	أحمد شاكر العسكري	دار وائل، عمان، 2007
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة
MARKETING BUSINESS TO BUSINESS 5E ED	Philippe Malaval, Christophe Bénaroya	Pearson, 2013

المخطط الزمني المرتقب

الأسبوع	محتوى الدرس	التاريخ
الأسبوع الأول	دراسة السوق الصناعي	
الأسبوع الثاني	تعريف التسويق الصناعي	
الأسبوع الثالث	أهمية التسويق الصناعي / أنواع التسويق الصناعي	
الأسبوع الرابع	مفهوم الطلب على المنتجات والخدمات الصناعية في السوق	
الأسبوع الخامس	تجزئة السوق الصناعي	
الأسبوع السادس	سلوك المشتري الصناعي	
الأسبوع السابع	سلوك المشتري الصناعي	
الأسبوع الثامن	المنتجات والخدمات الصناعية	
الأسبوع التاسع	تسعير المنتجات الصناعية	
الأسبوع العاشر	توزيع المنتجات الصناعية	
الأسبوع الحادي عشر	توزيع المنتجات الصناعية	
الأسبوع الثاني عشر	ترويج المنتجات الصناعية	
الأسبوع الثالث عشر	ترويج المنتجات الصناعية	
الأسبوع الرابع عشر	امتحان نهاية السداسي	
	الامتحان الاستدراكي	

أستاذ الأعمال الموجهة:

د. كحول محمد يزيد

الأستاذ المحاضر:

د. كحول محمد يزيد

نحن طلبة من السنة شعبة تخصص ، نشهد أننا اطلعنا على
منهاج مادة " " و على كيفية التقييم، وفيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :

اللقب	الإسم	الإمضاء
01	فزارى	
02	عوادي	
03	شابي	
04	عزوم ترابيا	
05	بوعرسة	
06	ميجان	
07	فركويس	
08	حمودي	
09		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		