منهاج المادة التعليمية syllabus: الرقابة التسويقية.

الميدان: العلوم الاقتصادية، علوم التسيير، و العلوم التجارية الشعبة: علوم تجارية التخصص: تسويق

المستوى: الثانية ماستر السداسي: الأول السنة الجامعية: 2026/2025 لغة التعلم: العربية.

التعرف على المادة التعليمية

العنوان: الرقابة التسويقية.

وحدة التعليم: الأساسية.

عدد الأرصدة: 06 المعامل: 03

الحجم الساعى الأسبوعي: 03 ساعات

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف الساعة.

أعمال توجيهية: (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و النصف ساعة.

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة: الدكتورة بولقرون رندة، أستاذ حاضر ب.

تحديد موقع المكتب: /

البريد الإلكتروني: randablk28@gmail.com

توقيت الدرس ومكانه: الثلاثاء على الساعة 08:00 إلى 08:30 قاعة 23 و 09:30 إلى 11:00 قاعة 26

وصف المادة التعليمية

المكتسبات القبلية: يتوجب على الطالب أن يكون ملما بالمبادئ العامة للتسويق و ذلك من خلال ما اكتسبه من المقاييس التالية:

- محاسبة التسيير.
- أساسيات التسويق 1 و 2.

الهدف العام للمادة التعليمية: الهدف من المقياس هو تمكين الطالب من التحكم في عملية مراجعة و مراقبة الأنشطة التسويقية و مكانة المؤسسة في السوق، بالإضافة إلى تعليم الطلبة كيفية ترجمة المعطيات و تقييم الأداء لمختلف الأنشطة التسويقية بين الأهداف المسطرة و النتائج المحققة.

أهداف التعلم: من خلال دراسة هذه المادة يمتلك الطالب المهارات التالية:

- اكتساب فهما للمفاهيم الأساسية في الرقابة التسويقية؛
- تبيان أهم المؤشرات المعتمدة في قياس الأداء التسويقية ؛
 - تحدید عوامل نجاح الأداء التسویقي للمؤسسات؛

كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية........ قسم العلوم المالية و العلوم التجارية.....

محتوى المادة التعليمية

- ♦ المحور الأول: مدخل للرقابة التسويقية.
- ل المحور الثاني: تقييم الأداء التسويقي KPS و مؤشرات عوامل النجاح الحرجة CSF.
 - المحور الثالث: المؤشرات المحورية.
 - ♦ المحور الرابع: مؤشرات المزيج التسويقي.
 - ♦ المحور الخامس: تحليل الانحراف في رقم الأعمال.
 - ♦ المحور السادس: تحليل الانحرافات في التكاليف التسويقية.
 - ♦ المحور السابع: لوحة القيادة التسويقية.

طريقة التقييم

التنقيط/20	التقييم بالنسبة المؤوية	طبيعة الامتحان
20	%60	اختبار نهاية الفصل
20/20	/	المجموع
20/	%40	نقطة التطبيق
03	/	امتحان جزئي
14	/	أعمال موجهة (بطاقة تقنية)
00		أعمال تطبيقية (المشاركة المسجلة في كل حصة)
/	/	المشروع الفردي
/		الأعمال الجماعية (بحوث)
/	/	خرجات ميدانية
03		المواظبة (الحضور/ الغياب)
/	/	عناصر أخرى يتم تحديدها
20/20	%100	المجموع

المصادر و المراجع

المرجع الأساسي و الموصى به:

- 1. الصميدعي محمود جاسم ، الساعد يوسف، إدارة التسويق التحليل و التخطيط والرقابة، دار المناهج .2006
- 2. تيسير العجارمة و محمد الطائي، "نظم المعلومات التسويقية، مدخل إلى تكنولوجيا المعلومات"، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2008 .
 - 3. ثابت عبد الرحمان ادريس، " بحوث التسويق " ،الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2005 .

المخطط الزمني المرتقب

التاريخ:	المحاضرة و التطبيق	الأسابيع/12
2024/09/30	(اللقاء الأول مع الطلبة)	الأسبوع 1
2024/10/07	المحاضرة 01: المحور الأول تطبيق 01 توزيع البحوث	الأسبوع 2
2024/10/14	المحاضرة02: المحور الثاني	الأسبوع 3
2024/10/21	المحاضرة 03: المحور الثالث	الأسبوع 4
2024 /10 /28	المحاضرة 04: المحور الرابع	الأسبوع 5
2024/11/04	المحاضرة 05: المحور الخامس	الأسبوع 6
2024/11/11	المحاضرة 06: المحور السادس	الأسبوع 7
2024/11/18	المحاضرة 07: المحور السابع	الأسبوع 8
2024/11/25	المحاضرة 08: المحور الثامن	الأسبوع 9
2024/12/02	المحاضرة 09: المحور التاسع	الأسبوع 10
2024/12/09	المحاضرة 10: - / اختبار الخروج micro intero	الأسبوع 11
2024/12/16	-	الأسبوع12

إمضاءات الطلبة

عرعارسوس بزيمان لي - فذاري لكام المداري لكام المداري الكام المداري الكام المداري المداري المداري المداري والمي المداري والمي المداري والمي المداري والمي المراهيم بداري والمراهيم بداري وال

إمضاء الأستاذ المطبق:

150

إمضاء الأستاذ المحاضر: