

## نموذج وصف مقرر تسويق زراعي

1. اسم المقرر:	
تسويق زراعي	
2. رمز المقرر:	
AGMA442	
3. الفصل / السنة:	
الفصل الأول 2023-2024	
4. تاريخ إعداد هذا الوصف	
2024 / 2 / 1	
5. أشكال الحضور المتاحة :	
حضوري	
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية / عدد الوحدات) (الكلية):	
75 ساعة / 3.5 وحدة	
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي ( إذا أكثر من اسم يذكر)	
أ.م.د. اسوان عبد لقادر م.م. فرح محسن علي	
8. اهداف المقرر	
عملي:	نظري:
- تمكين الطالب من التعرف على التسويق الالكتروني واساليب دراسة الاسواق	- تمكين الطالب من فهم واستيعاب ما يتعلق بالتسويق الزراعي - تمكين الطالب من معرفة الاسواق والوسطاء في المسلك التسويقي - تمكين الطالب من الالمام بمنحنى طلب السوق - تمكين الطالب بمعرفة العقود ومزاياها وسلبياتها - يستطيع الطالب ان يتعرف على الاسعار الزراعية وسعر التوازن
9. استراتيجيات التعليم والتعلم	

<b>نظري:</b>	<b>عملي:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المحاضرة التفاعلية</li> <li>- العصف الذهني</li> <li>- الحوار والمناقشة</li> <li>- التكليف بمهام وتقرير</li> <li>- العروض لنماذج الاسواق والوسطاء</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- التكليف بالعمل الجماعي لكشف مهارات القيادة</li> <li>- التكليف بمهام وتقرير لكل فصل من الفصول</li> </ul>

- يكلف باعداد تقرير بعنوان من اجتهاده ويعدده للمناقشة مع الطلبة					
<b>10. بنية المقرر</b>					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
1	2 نظري	A1: يعرف مفهوم التسويق الزراعي واهميته للمنتج والمستهلك والوسطاء(العاملين في التسويق الزراعي	مبادئ في التسويق الزراعي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة ,تكليف بواجب ,مناقشات
	3 عملي	B9 يبين الاليات في التسويق الزراعي	امثلة عن التسويق الزراعي	التكليف بمهام وتقرير	
2	2 نظري	B1 يبين المدخل الى الدراسات التسويقية وتشمل المنهج السلي ويشمل الوظائف التبادلية (البيع والشراء)	الوظائف التسويقية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة , تكليف بواجب , مناقشات

	التكليف بمهام وتقرير	انواع المخازن	A5 يتعرف عمليا على المخازن وانواعها وخاصة مخازن الحنطة	3 عملي	
3	2 نظري	B2 يشرح الوظائف والخدمات العملية وتشمل التخزين والنقل	التخزين والنقل عملي تكليف بتقرير ومناقشته	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	A6 يستخدم امثلة حول الوظائف التسويقية	يستخدم امثلة حول الوظائف التسويقية	التكليف بمهام وتقرير	
4	2 نظري	B3 يشرح الوظائف والخدمات التسهيلية وتشمل التجميع ، التجهيز ، التمويل	التجهيز والتمويل والتجميع	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3	C4 يحلل اساليب دراسة الاسواق الزراعية	يستخدم اساليب كثيرة في التحليل	التكليف بمهام وتقرير	
5	2 نظري	B4 يشرح الدعاية والاعلان ، التغليف واهميته ومستوياته والتعبئة ومبادئها والتدريج والمماثلة	: الدعاية والاعلان والتغليف والتعبئة والتدريج	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	A7 يقوم بزيارة ميدانية للاسواق	زيارة ميدانية للاسواق	التكليف بمهام وتقرير	

6	2 نظري	A2 يتعرف على انواع الاسواق وانواع الوسطاء في المسلك التسويقي	يتعرف على انواع الاسواق وانواع الوسطاء في المسلك التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	B9 يشرح الاسعار الزراعية والسياسات الزراعية	تعريف الاسعار الزراعية اهميتها انواع السياسات الزراعية	التكليف بمهام وتقرير	
7	2 نظري	B5 يشرح العقود وتعريفها ومزاياها وسلباتها للفلاح ومزاياها وسلباتها للمشتري	يشرح العقود وتعريفها ومزاياها وسلباتها للفلاح ومزاياها وسلباتها للمشتري	نظري : الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	A8 يقوم بزيارة احدي مصانع علوم الاغذية في الجامعة	الزيارة الميدانية لاحي المصانع في الجامعة	التكليف بمهام وتقرير	
8	2 نظري	B6 يشرح نشأة الصناعات الغذائية (التعليب والتجفيف الطبيي والصناعي، الطبخ، البسترة، التجميد	يشرح نشأة الصناعات الغذائية والتي تشمل (التعليب، التجفيف الطبيي والصناعي، الطبخ، البسترة، التجميد عملي: يتعرف على اثر التسويق الالكتروني على المزيج التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	C5 يطبق اعداد الفواكه والخضر للتسويق	يطبق اعداد الفواكه والخضر للتسويق	اسلوب الحوار المباشر	

9	2 نظري	B7 يشرح الطلب على السلع الزراعية (تعريف الطلب، محددات الطلب، مرونة الطلب، طلب السوق)	: يشرح الطلب على السلع الزراعية (تعريف الطلب، محددات الطلب، مرونة الطلب، طلب السوق)	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	B10 يشرح كيفية تسويق الخضار والفواكه	تسويق الخضار والفواكه	التكليف بمهام وتقرير	
10	2 نظري	C1 يطبق منحنيات سواء الانتاج	يطبق منحنيات سواء الانتاج	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	C6 يطبق الامثلة عن الهوامش التسويقية	يطبق امثلة عن الهوامش التسويقية	التكليف بمهام وتقرير	
11	2 نظري	C2 يطبق على قوانين ومرونة الطلب	يطبق على قوانين ومرونة الطلب	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	B11 يشرح التسويق الالكتروني	ماهو التسويق الالكتروني مزاياه سلبياته	التكليف بمهام وتقرير	
12	2 نظري	B8 يشرح عرض السلع الزراعية (تعريف العرض، محددات العرض، مرونة العرض، عرض السوق)	يشرح عرض السلع الزراعية (تعريف العرض، محددات العرض، مرونة العرض، عرض السوق)	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات

	التكليف بمهام وتقرير	التسويق الالكتروني واثره على المزيج التسويقي	B12 يشرح التسويق الالكتروني واثره على المزيج التسويقي	3 عملي
--	-------------------------	---	---	--------

13	2 نظري	C3 يطبق على قوانين ومرونة العرض	تقرير ومناقشة	نظري : الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السطور اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	C7 يطبق الامثلة عن التسويق الالكتروني	امثلة عن التسويق الالكتروني	التكليف بمهام وتقرير	
14	2 نظري	A3 يعرف الاسعار الزراعية واهميتها, الهوامش السعرية, الانتشار السعري	يعرف لاسعار الزراعية واهميتها, الهوامش السعرية, الانتشار السعري	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السطور اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات
	3 عملي	C8 يطبق امثلة عن المزيج التسويقي	امثلة عن المزيج التسويقي	التكليف بمهام وتقرير	
15	2 نظري	A4 يذكر معنى التسويق الالكتروني (مزاياه وسلبياته) واثره على المزيج التسويقي	يشرح معنى التسويق الالكتروني (مزاياه وسلبياته) واثره على المزيج التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السطور اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة, تكليف بواجب, مناقشات

الوزن النسبي %	الدرجة	موعد التقويم (أسبوع)	أساليب التقويم	ت
13%	7 نظري + 6 عملي	نظري أسبوع 15 عملي أسبوع 1-15	تقرير نهائي نظري + تقارير العملي	1
6%	4 نظري + 2 عملي	3 (أسبوع)	اختبار قصير (1) Quiz	2
15%	10 نظري + 5 عملي	9 (أسبوع)	اختبار نصفي (Midterm Exam) نظري وعملي	3
6%	4 نظري + 2 عملي	12 (أسبوع)	اختبار قصير (2) Quiz	4
20%	20	أسبوع امتحانات عملي	اختبار عملي نهائي	5
40%	40	أسبوع امتحانات نظري	اختبار نظري نهائي	6
100%	100		المجموع	

11. تقييم المقرر

12. مصادر التعلم والتدريس

الكتب المقررة المطلوبة ( المنهجية أن وجدت كتاب التسويق الزراعي : أ.د. أبي سعيد الديوه جي ، 1983  
محاضرات من الانترنت

مدرسة المادة العملي : م. م فرح محسن علي

مدرسة المادة النظري : د. اسوان عبد القادر زيدان

رئيس قسم الاقتصاد الزراعي: أ.د. الاء محمد عبد الله

رئيس اللجنة العلمية : أ.د. الاء محمد عبد الله

