

نموذج وصف مقرر تسويق زراعي

1. اسم المقرر :	تسويق زراعي
2. رمز المقرر الرمز:	AG MA442
3. الفصل / السنة :	الفصل الخريفي 2024 / المرحلة الرابعة / 2023-2024
4. تاريخ إعداد هذا الوصف:	1/9/ 2023
5. أشكال الحضور المتاحة :	حضور
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية) // عدد الوحدات (الكلية) :	30 ساعة نظري / 2 وحدات
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم يذكر)	الاسم : أ.م.م آمنة عبدالاله حمدون الأيمل : amina80@uomosul.edu.iq
8. اهداف المقرر	نظري: - تمكين الطالب من فهم واستيعاب ما يتعلق بالتسويق الزراعي - تمكين الطالب من معرفة أهمية التسويق الزراعي في البلدان النامية . - تمكين الطالب من معرفة المشاكل التسويقية وأنواعها وطرق التخلص منها ووضع الحلول والبدائل وتحويل الأزمة إلى فرصة - تمكين الطالب من معرفة المدخل إلى الدراسات التسويقية (مناهج التسويق) - تقييم الطالب الأداء التسويقي محصلة تفاعل كل من الأداء التسويقي والسلوك السوقي . التكاليف التسويقية والهوامش التسويقية - يستطيع الطالب من معرفة أنواع الأسواق وأنواع الوسطاء في المسلك التسويقي - يستطيع الطالب معرفة الطلب على العروض الزراعية وتحليل أسعار الزروع وعناصر المزيج التسويقي وعناصر المزيج الترويجي والتحكم في الأسواق . - يستطيع الطالب التعرف على التسويق في المنظمات الإنتاجية .
9. استراتيجيات التعليم والتعلم	الاستراتيجية المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة ، فحوى التسويق الزراعي وأهميته ،مشاكله . المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، يتعرف على المشاكل التسويقية . المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، العروض والرسوم لمخطط يوضح مناهج التسويق . المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة. المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، العروض لرسوم بيانية توضح التحكم في الأسواق وآخر الأداء السوقي . المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة

المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة، التكليف بمهام وتقرير
المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة، التكليف بمهام وتقرير
المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة، التكليف بمهام وتقرير

المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة حول التسويق الالكتروني وعناصر المزيج الترويجي
والتسويقي

يكلف بإعداد تقرير حول الزيارة العلمية ويعده للمناقشة مع الطلبة

يكلف بإعداد واجب حول مواضيع التسويق الزراعي ويعده للمناقشة مع الطلبة

10 . بنية المقرر

الاسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم (نظري)	طريقة التقييم
الأسبوع الأول	2 نظري	1:A يتعرف الطالب على مفهوم التسويق الزراعي وأهدافه	مفاهيم اولية في التسويق الزراعي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الثاني	2 نظري	2A يتعرف الطالب على مشاكل التسويق	مشاكل التسويق الزراعي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الثالث	2 نظري	1 B يبين للطالب أهمية التسويق الزراعي	أهمية التسويق الزراعي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الرابع	2 نظري	2 B يوضح أنواع الأسواق	تقسيمات الأسواق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الخامس	2 نظري	3 B يوضح للطالب أنواع الوسطاء في المسلك التسويقي	الوسطاء في المسلك التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع السادس	2 نظري	4 B يبين للطالب الكفاءة التسويقية والأداء التسويقي	التقييم الاقتصادي للتسويق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات

امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	الطلب على الزروع	B 5 يمتلك الطالب القدرة على تحليل أسعار الزروع وكيفية الطلب على السلع الزراعية	2 نظري	الأسبوع السابع
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	مفهوم التكاليف التسويقية	B 6 يشرح التكاليف التسويقية والهوامش التسويقية	2 نظري	الأسبوع الثامن
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	زيارة الى مركز الزراعة الجافة و	B 7 يوضح للطلبة أهداف الزيارة العلمية مع تقديم تقرير عن الزيارة وطبيعة العمل في المركز	2 نظري	الأسبوع التاسع زياره علميه إلى مركز الزراعه الجافه والحافظه/ جامعه الموصل
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	التحكم في الأسواق	1C يرسم الطالب مخطط يوضح التحكم في الاسواق .	2 نظري	الأسبوع العاشر
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	الأداء التسويقي	B 9 يوضح للطلبة الأداء التسويقي	2 نظري	الأسبوع الحادي عشر
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	التسويق في المنظمات الانتاجية	A 3 يتعرف الطلبة على التسويق في المنظمات الإنتاجية	2 نظري	الأسبوع الثاني عشر
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	زيارة الى كلية الادارة والاقتصاد/قسم ادارة التسويق	B 10 يبين للطلبة أهمية التعاون العلمي بين الكليات والاستفادة من مفردات مادة التسويق الزراعي لقسم ادارة التسويق في كلية الادارة والاقتصاد	2 نظري	الأسبوع الثالث عشر زياره علميه إلى كليه الاداره

					والاقتصاد/قسم م ادارہ التسويق. في جامعة الموصل
امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات تقارير	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	أنواع الوسطاء في المسلك التسويقي	2:C يقارن بين أنواع الوسطاء في المسلك التسويقي	2 نظري	الأسبوع الرابع عشر
امتحانات قصيرة تكليف بواجب ومناقشته	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	خطة التسويق أبعاده- مبررات -تحديات - ستراتيجية	11:B يوضح خطة التسويق	2 نظري	الأسبوع الخامس عشر

11- تقييم المقرر				
الوزن النسبي %	الدرجة	موعد التقويم - أسبوع	أساليب التقويم	ت
5	5	نظري أسبوع 1-15	تقرير نهائي نظري	1
10	10	اسبوع 3	اختبار قصير 1 Quiz	2
15	15	اسبوع 9	اختبار نصفي نظري	3
10	10	اسبوع 12	اختبار قصير Quiz2	4
60	60	اسبوع امتحان نظري	اختبار نظري نهائي	5
100	100		المجموع	
12- مصادر التعلم والتدريس				
التسويق الزراعي / الأستاذ الدكتور ابي سعيد الديوجي				
مصادر الانترنت				

مدرس المادة النظري : أ.م أمّنة عبدالاله حمدون

رئيس قسم الارشاد الزراعي: د . طلال سعيد حميد

رئيس اللجنة العلمية :د. طلال سعيد حميد