

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:	حضور
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية / عدد الوحدات) (الكلية):	(2 ساعات / 2 وحدة)
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم ينكر)	م.سرى صائل عبد
8. اهداف المقرر	<ul style="list-style-type: none">- 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	<ul style="list-style-type: none">- المحاضرة التفاعلية- العصف الذهني- الحوار والمناقشة- التكليف بمهام وتقرير- العروض لنماذج الاسواق والوسطاء- يكلف باعداد تقرير بعنوان من اجتهاده و يعده للمناقشة مع الطلبة

10. بنية المقرر					
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
2	2 نظري	B1يبين المدخل الى الدراسات التسويقية وتشمل المنهج السلعي ويشمل الوظائف التبادلية (البيع والشراء)	الوظائف التسويقية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات
3	2 نظري	B2 يشرح الوظائف والخدمات وتشمل التخزين والنقل	التخزين والنقل عملي تكليف بتقرير ومناقشته	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات
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	
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	
7	2 نظري	B5 يشرح العقود وتعريفها ومزاياها وسلبياتها للفلاح والمشتري ومزاياها وسلبياتها للمشتري	يشرح العقود وتعريفها ومزاياها وسلبياتها للفلاح ومزاياها وسلبياتها للمشتري	نظري : الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات	
8	2 نظري	B6 يشرح نشأة الصناعات الغذائية والتي تشمل (التعليب الطبيعي والصناعي ، الطبخ ، البسترة ، التجميد	يشرح نشأة الصناعات الغذائية والتي تشمل (التعليب ، التجفيف الطبيعي 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	

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
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
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
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



13	2 نظري	C3 يطبق على قوانين ومرونة العرض	تقرير ومناقشة	نظري : الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السيورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات
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 السيورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات
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 السيورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة، تكليف بواجب، مناقشات

11. تقييم المقرر

ت	أساليب التقويم	مؤعد التقويم (أسبوع)	الدرجة	الوزن النسبي %
1	تقرير نهائي نظري	نظري أسبوع 15-1	7 نظري	13%
2	اختبار قصير (1) Quiz	أسبوع (3)	4 نظري	6%
3	اختبار نصفي (Midterm Exam) نظري	أسبوع (9)	15 نظري	15%
4	اختبار قصير (2) Quiz	أسبوع (12)	4 نظري	6%
5	اختبار نظري نهائي	أسبوع امتحانات نظري	60	60%
	المجموع		100	100%

12. مصادر التعلم والتدريس

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

مدرس الجزء النظري للمادة
م. سرى صائل عبد

مدرس الجزء العملي للمادة

أ.د. سمية خلف بدوي

رئيس قسم علوم الأغذية

رئيس قسم علوم الاغذية
أ.د. سمية خلف بدوي

رئيس اللجنة العلمية
أ.د. موفق محمود احمد

