نموذج وصف مقرر تسويق زراعي

1. اسم المقرر :

تسويق زراعي

2. رمز المقرر الرمز:

AG MA442

3. الفصل / السنة :

الفصل الخريفي (الأول)/ المرحلة الرابعة /2024-2025

4. تاريخ إعداد هذا الوصف :

2024 /9/1

5. أشكال الحضور المتاحة :

حضوري+ الكتروني

6. عدد الساعات الدراسية (الكلي)/ عدد الوحدات (الكلي) :

30 ساعة نظري / 2 وحدات

7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم يذكر) -

الاسم : أ.م آمنة عبدالاله حمدون الأيميل : amina80@uomosul.edu.iq

8. أهداف 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

الإستراتيجية	المحاضرة التفاعلية، العصف الذهني، الحوار والمناقشة ، فحوى التسويق الزراعي وأهميتة ،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

PDF Scanner ACE Scanner

	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

PDF Scanner ACE Scanner

المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم (نظري)	طريقة التقييم
الأسبوع الأول	2 نظري	A1: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	A2 يفهم 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	B1 يبين للطالب أهمية التسويق الزراعي	أهمية التسويق الزراعي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الرابع	2نظري	B2 يوضح أنواع الأسواق	تقسيمات الأسواق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقش
الأسبوع الخامس	2 نظري	B3 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	B4 يبين للطالب الكفاءة التسويقية والأداء التسويقي	التقييم الاقتصادي للتسويق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع السابع	2 نظري	B5 يمتلك الطالب القدرة على تحليل أسعار الزروع وكيفية الطلب على السلع الزراعية	الطلب على الزروع	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الثامن	2 نظري	B6يشرح التكاليف التسويقية والهوامش التسويقية	مفهوم التكاليف التسويقية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع التاسع	2 نظري	B7 يوضح للطلبة أهداف الزيارة العلمية الى الشركة العامة لتصنيع الحبوب /فرع نينوى	زيارة علمية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع العاشر	2 نظري	C1 يرسم الطالب مخطط يوضح التحكم في الاسواق .	التحكم في الأسواق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الحادي عشر	2 نظري	B9 يوضح للطلبة الأداء التسويقي	الأداء التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
الأسبوع الثاني عشر	2 نظري	A3يتعرف الطلبة على التسويق في المنظمات الإنتاجية	التسويق في المنظمات الانتاجية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات

جامعة الموصل كلية الزراعة والغابات قسم الارشاد الزراعي

PDF Scanner ACE Scanner

سبوع ثالث شر	2 نظري	B10 يبين ل طلبة اهمية التعاون العلمي بين الكليات والاستفادة من مفردات مادة التسويق الزراعي لقسم ادارة التسويق في كلية الادارة والاقتصاد	زيارة الى كلية الادارة والاقتصاد/قسم ادارة التسويق	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات
لأسبوع رابع شر	2 نظري	C2:يقارن بين أنواع الوسطاء في المسلك التسويقي	أنواع الوسطاء في المسلك التسويقي	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب مناقشات تقارير
لأسبوع خامس شر	2 نظري	B11: يوضح خطة التسويق	خطة التسويق أبعاده- مبررات -تحديات - ستراتيجية	الاساليب السمعية اسلوب الكتابة على السبورة اسلوب الحوار المباشر	امتحانات قصيرة تكليف بواجب ومناقشته

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

مدرس المادة النظري : أ.م آمنة عبدالاله حمدون

رئيس اللجنة العلمية

أ. د. احمد عواد طالب

رئيس قسم الإرشاد الزراعي

د. طلال سعيد حميد

جامعة الموصل
كلية الزراعة والغابات
قسم الارشاد الزراعي

PDF Scanner ACE Scanner