


<b>Petra University</b>		جامعة البترا
<b>Faculty of Administrative And Financial Sciences</b>		كلية العلوم الإدارية والمالية
<b>Marketing Department</b>		قسم التسويق
<b>Year:</b>	السنة الدراسية:	<b>Term:</b>
		الفصل الدراسي:
<b>Syllabus</b> خطة المقرر		

<b>Course Title</b>	تسويق خدمات الرعاية الصحية	اسم المقرر
<b>Course Number</b>	306324	رقم المقرر
<b>Prerequisite Course</b>	تسويق الخدمات	المتطلب السابق

<b>Course Objectives</b>	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. كيفية تسويق خدمات الرعاية الصحية.</li> <li>2. البيئة التسويقية وعناصر المزيج التسويقي في منظمات خدمات الرعاية الصحية.</li> <li>3. الاستراتيجيات التسويقية لتلك المنظمات.</li> </ol>	

<b>Learning Outcomes (knowledge and skills )</b>	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. بتوظيف المعرفة النظرية المتعلقة بتسويق خدمات الرعاية الصحية على الواقع العملي.</li> <li>2. دراسة وتحليل الحالات المختلفة المتعلقة بنفس المجال.</li> </ol>	

<b>Course content</b> محتوى المقرر	
Week	الأسبوع
1 <sup>st</sup> week	التعريف بالمساق ومناقشة الخطة
2 <sup>nd</sup> week	مفاهيم أساسية في تسويق الخدمات الصحية 1. الخدمات في التسويق 2. التسويق الصحي
3 <sup>rd</sup> week 4 <sup>th</sup> week	سلوك المستفيد من الخدمات الصحية نظام المعلومات التسويقي في منظمات الخدمات الصحية.
5 <sup>th</sup> week 6 <sup>th</sup> week	المنتج 1. مزيج المنتج 2. المنتجات الجديدة 3. دورة حياة المنتج الصحي 4. النوعية في الخدمات الصحية

7 <sup>th</sup> week 8 <sup>th</sup> week	الترويج 1. أهداف الترويج 2. المزيج الترويجي	الأسبوع السابع الأسبوع الثامن
9 <sup>th</sup> week 10 <sup>th</sup> week	التسعير 1. الاعتبارات المؤثرة في قرار التسعير 2. أهداف التسعير 3. استراتيجيات التسعير	الأسبوع التاسع الأسبوع العاشر
11 <sup>th</sup> week 12 <sup>th</sup> week	التوزيع 1. قنوات التوزيع 2. العوامل المؤثرة على توزيع الخدمات الصحية.	الأسبوع الحادي عشر الأسبوع الثاني عشر
13 <sup>th</sup> week 14 <sup>th</sup> week	تنظيم ادارة التسويق.	الأسبوع الثالث عشر الأسبوع الرابع عشر
15 <sup>th</sup> week	تجزئة السوق الصحي	الأسبوع الخامس عشر
16 <sup>th</sup> week	مناقشات و مراجعة	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides	Yes	2- الشفائيات
3- Practical Exercises	Yes	3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research		5- البحوث
6- Others		6- أخرى
Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الاختبارات
First Exam	25%	الاختبار الأول
Second Exam.	25%	الاختبار الثاني
Final Exam.	50%	الاختبار النهائي
Homework and participation.		الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	ثامر البكري	المؤلف
Title:	تسويق الخدمات الصحية	عنوان الكتاب
Editor:	دار اليازوري	الناشر
Year of Edition:	2005	سنة النشر
2- Other Books مراجع أخرى		

<b>Authors:</b>	<b>Berkowitz</b>	المؤلف
<b>Title:</b>	<b>Essentials of Health Care Marketing</b>	عنوان الكتاب
<b>Editor:</b>	<b>Pearson</b>	الناشر
<b>Year of Edition:</b>	<b>2006</b>	سنة النشر
<b>Research Journal</b>		3- المجالات العلمية

تواريخ هامة: Important Dates		
<b>Evaluation Method &amp; Scheme</b>		نوع التقييم
<b>First Exam.</b>	الاسبوع السادس	الاختبار الأول
<b>Second Exam.</b>	الاسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني
<b>Final Exam.</b>	في نهاية الفصل	الاختبار النهائي
<b>Homework and participation</b>	تحدد في حينها	الواجبات المنزلية والمشاركة
<b>Others.</b>		أخرى

عضو هيئة التدريس Instructor		
<b>Name:</b>		الاسم:
<b>Office Number and Telephone:</b>		رقم المكتب والهاتف:
<b>E- mail:</b>		البريد الإلكتروني:
<b>Office Hours:</b>		الساعات المكتبية:

<p>1. يلتزم الطالب بحضور كافة المحاضرات وحسب الجدول الدراسي ويسمح له بالغياب بعذر أو بدون عذر بما لا يزيد عن (7) ساعات. إن أي تجاوز للنسبة المسموح بها للغياب سيعرض الطالب للحرمان وتعطى له علامة (FA) في حال عدم توفر عذر مقبول من قبل المدرس وعمادة الكلية.</p> <p>2. يلتزم الطالب بتقديم الاختبارات والامتحانات وتقارير البحوث وأية مهام صفية أو منزلية يتم تكليفه بها في المواعيد المحددة.</p> <p>3. يستطيع الطالب مراجعة مدرس المقرر خلال الساعات المكتبية للحصول على مساعدة إضافية فيما يتعلق بالمواضيع التي تمت مناقشتها داخل الصف.</p> <p>4. هنالك مراجع رئيسة وثانوية للمقرر على الطالب الرجوع لها لزيادة تحصيله العلمي.</p> <p>5. لتعزيز الجانب المهاري، سيتم عرض ومناقشة حالات دراسية وتمارين مختلفة.</p> <p>6. كوسيلة لمساعدة الطالب، يمكن للطلاب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم
--	--------------------------------------