


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

Course Title	التسويق في المؤسسات غير الربحية	اسم المقرر
Course Number	306320	رقم المقرر
Prerequisite Course	تسويق الخدمات	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية المتعلقة بالمنظمات غير الربحية 2. تعريف الطالب بالعوامل الأساسية المؤثرة على إدارة التسويق في المنظمات غير الربحية 3. تزويد الطالب بالمعلومات التي تمكنه من فهم عملية التخطيط التسويقي للمنظمات غير الربحية وتنفيذ إستراتيجية تسويقية ناجحة 	

Learning Outcomes (knowledge and skills)	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ادراك مفهوم المنظمات غير الربحية. 2. الفهم الدقيق لعمليات التسويق في المنظمات غير الهادفة للربح. 3. القدرة على تنفيذ استراتيجيا التسويق الخاصة بالمنظمات غير الربحية. 	

Course content محتوى المقرر		
Week		الأسبوع
1st week	التعريف بالمساق ومناقشة الخطة.	الأسبوع الأول
2nd week	<p>الفصل الأول : مقدمة عامة</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. المقصود بالمنظمات غير الربحية 2. التصنيف الدولي للمنظمات غير الربحية 3. خصائص الأسواق غير الربحية 4. أهمية التسويق للمنظمة غير الربحية 	الأسبوع الثاني
3rd week	<p>الفصل الثاني : تطوير التوجه التسويقي</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. معنى التوجه للسوق 2. الوصول إلى التركيز على الزبون 	الأسبوع الثالث

	<p>3. جودة الخدمة</p> <p>4. التوجه للمنافسة</p> <p>5. فلسفة التسويق الداخلي وأساليبه</p>	
4 th week	<p>الفصل الثالث : تجزئة السوق</p> <p>1. مفهوم تجزئة السوق</p> <p>2. أساليب تجزئة السوق.</p>	الأسبوع الرابع
5 th week	<p>4. معايير تجزئة الأسواق الصناعية</p> <p>5. معايير تقييم فاعلية القطاعات السوقية</p>	الأسبوع الخامس
6 th week	<p>الفصل الرابع : عملية التخطيط التسويقي</p> <p>1. الرسالة والأهداف</p> <p>2. التدقيق التسويقي</p> <p>3. تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات</p>	الأسبوع السادس
7 th week	<p>وضع الأهداف التسويقية</p> <p>1. المزيج التسويقي</p> <p>2. الموازنة</p> <p>3. السيطرة والرقابة</p>	الأسبوع السابع
8 th week	<p>الفصل الخامس : جمع التبرعات - الأموال</p> <p>1. بيئة جمع التبرعات</p> <p>2. خطة جمع التبرعات</p> <p>3. إستهداف منظمات الأعمال المانحة</p>	الأسبوع الثامن
9 th week	<p>الفصل السادس: تسويق التعليم</p> <p>1. التوجه نحو السوق - حالة التعليم العالي</p> <p>2. الجمهور التعليمي الرئيسي</p> <p>3. تسويق التعليم - التخطيط والسيطرة</p>	الأسبوع التاسع
10 th week	<p>الفصل السابع: تسويق الرعاية الصحية</p> <p>1. أنظمة الرعاية الصحية</p> <p>2. تحدي تسويق الرعاية الصحية</p> <p>3. أبعاد نوعية الرعاية الصحية</p>	الأسبوع العاشر
11 th week	<p>4. تعزيز جودة الخدمة</p> <p>5. معلومات الرعاية الصحية</p> <p>6. تسويق رعاية الصحة الأولية</p> <p>7. تسويق خدمات المستشفى</p>	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	<p>الفصل الثامن: التسويق الإجتماعي</p> <p>1. مفهوم التسويق الإجتماعي</p> <p>2. مجالات التسويق الإجتماعي</p>	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	<p>3. البحث في مجالات السلوكيات الإجتماعية</p> <p>4. مزيج التسويق الإجتماعي</p> <p>5. التخطيط لحملة إتصالات</p>	الأسبوع الثالث عشر
14 th week	<p>الفصل التاسع: تسويق الفنون</p>	الأسبوع الرابع عشر

	1. جمهور الفنون 2. قاعدة بيانات المكتب 3. جذب التمويل / الأموال	
15 th week	مناقشة أبحاث و حالات عملية	الأسبوع الخامس عشر
16 th week	مراجعة عامة	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides		2- الشفائيات
3- Practical Exercises		3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research	Yes	5- البحوث
6- Others		6- أخرى
Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الاختبارات
First Exam	20%	الاجتبار الأول
Second Exam.	20%	الاجتبار الثاني
Final Exam.	50%	الاجتبار النهائي
Homework and participation.	10%	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	نظام موسى سويدان	المؤلف
Title:	إدارة التسويق في المنظمات غير الربحية	عنوان الكتاب
Editor:	دار الحامد للنشر	الناشر
Year of Edition:	2009	سنة النشر
2- Other Books مراجع أخرى		
Authors:		المؤلف
Title:		عنوان الكتاب
Editor:		الناشر
Year of Edition:		سنة النشر
Research Journal		3- المجلات العلمية

Important Dates: تواريخ هامة:		
Evaluation Method & Scheme		نوع التقييم
First Exam.	الاسبوع السادس	الاجتبار الأول

Second Exam.	الاسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني
Final Exam.	في نهاية الفصل	الاختبار النهائي
Homework and participation	تحدد في حينها	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Instructor عضو هيئة التدريس		
Name:		الاسم:
Office Number and Telephone:		رقم المكتب والهاتف:
E- mail:		البريد الإلكتروني:
Office Hours:		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>	<p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p>
--	---