



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)

| | |
|-------------------|-----------------------------------|
| اسم المقرر | التسويق العقاري |
| رمز المقرر | REMD 134 |
| البرنامج: | دبلوم ادارة وتطوير العقار |
| القسم العلمي: | وحدة البرامج الاقتصادية والإدارية |
| الكلية: | التطبيقية |
| المؤسسة: | جامعة المجمعة |
| نسخة التوصيف: | اكتب هنا |
| تاريخ آخر مراجعة: | اكتب هنا |



جدول المحتويات

- 3..... أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
- 4..... ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
- 5..... ج. موضوعات المقرر.....
- د. أنشطة تقييم الطلبة..... **Error! Bookmark not defined.**
- 6..... هـ. مصادر التعلم والمرافق:
- 6..... و. تقويم جودة المقرر:
- 7..... ز. اعتماد التوصيف:



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (45) بواقع 3 ساعات لمدة 15 اسبوع دراسي

2. نوع المقرر

| | | | | | |
|---|--|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| أ | <input type="checkbox"/> متطلب جامعة | <input type="checkbox"/> متطلب كلية | <input type="checkbox"/> متطلب تخصص | <input type="checkbox"/> متطلب مسار | <input checked="" type="checkbox"/> أخرى برنامج |
| ب | <input checked="" type="checkbox"/> إجباري | <input type="checkbox"/> اختياري | | | |

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (الثاني)

4. الوصف العام للمقرر

1. الوصف العام للمقرر:

يعتبر هذا المقرر امتداد للمفاهيم و الممارسات الأساسية للتسويق، و يتعمق لبحث طبيعة التسويق العقاري من تحليل و جمع معلومات و بحوث، و يركز أيضا على استراتيجيات التسويق العقاري و معرفة متطلبات العملاء و قياس القدرة الشرائية لهم.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر

MKTD115

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- تزويد الطالب بالمعارف المتعلقة بالمفاهيم والمعارف المتعلقة بالتسويق العقاري .
- اكساب الطالب مهارات تخطيط و تنفيذ الاستراتيجيات و التكتيكات التسويقية في المجال العقاري.
- تنمية قدرة الطالب على العمل في فريق ومجموعات عمل.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

| م | نمط التعليم | عدد الساعات التدريسية | النسبة |
|---|--|-----------------------|--------|
| 1 | تعليم تقليدي | 3 | %100 |
| 2 | التعليم الإلكتروني | | |
| 3 | التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني | | |
| 4 | التعليم عن بعد | | |

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

| م | النشاط | ساعات التعلم | النسبة |
|----------|-----------------|--------------|--------|
| 1 | محاضرات | 45 | %100 |
| 2 | معمل أو إستوديو | - | |
| 3 | ميداني | | |
| 4 | دروس إضافية | | |
| 5 | أخرى | | |
| الإجمالي | | 45 | %100 |

ب. نواتج التعلم للمقررواستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

| الرمز | نواتج التعلم | رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج | استراتيجيات التدريس | طرق التقييم |
|-------|---|-----------------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 1.0 | المعرفة والفهم | | | |
| 1.1 | يشرح مفاهيم التسويق العقاري. | 2ع | المحاضرة وعروض الباوربوينت | الاختبارات التحريرية |
| 1.2 | يلخص عناصر المزيج التسويقي العقاري | 2ع | النقاش والحوار | تقييم المناقشات |
| 1.3 | يستعرض الطرق المختلفة للتسويق العقاري الإلكتروني عبر الإنترنت | | الواجبات المنزلية | تقييم الواجبات المنزلية |
| 2.0 | المهارات | | | |
| 2.1 | يحلل سلوك المشتري العقاري | 2م | النقاش والحوار | تقييم المناقشات |
| 2.2 | يفرق بين قنوات التوزيع العقاري | 2م | الواجبات المنزلية | تقييم الواجبات المنزلية |
| | | | النقاش والحوار | تقييم المناقشات |

| الرمز | نواتج التعلم | رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج | استراتيجيات التدريس | طرق التقييم |
|-------|--------------------------------|------------------------------------|---------------------|-------------------------|
| | | | الواجبات المنزلية | تقييم الواجبات المنزلية |
| 3.0 | القيم والاستقلالية والمسؤولية | | | |
| 3.1 | يعمل ضمن فريق ويتحمل المسؤولية | 3ق | النقاش والحوار | تقييم المناقشات |
| | | | الواجبات المنزلية | تقييم الواجبات المنزلية |

ج. موضوعات المقرر

| م | قائمة الموضوعات | الساعات التدريسية المتوقعة |
|---|---|----------------------------|
| 1 | مفاهيم التسويق العقاري | 4 |
| 2 | عناصر المزيج التسويقي العقاري | 4 |
| 3 | بيئة التسويق العقاري | 4 |
| 4 | تجزئة السوق العقاري وتحديد الاسواق العقاريه المستهدفه | 6 |
| 5 | سلوك المشتري العقاري | 4 |
| 6 | الوساطة العقاريه | 6 |
| 7 | الترويج العقاري | 4 |
| 8 | الاتصالات التسويقيه العقاريه المتكاملة | 7 |
| 9 | التسويق العقاري الالكتروني | 6 |
| | المجموع | 45 |

| م | أنشطة التقييم | توقيت التقييم (بالأسبوع) | النسبة من إجمالي درجة التقييم |
|---|---|--------------------------|-------------------------------|
| 1 | | | |
| 1 | الواجبات المنزلية والعروض والاختبارات الشفهية | اسبوعيا | 30% |
| 2 | اختبار فصلي أول | الأسبوع 6 | 30% |
| 3 | اختبار فصلي نهائي | 15 | 40% |

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

| | |
|---|----------------------|
| التسويق العقاري، 2010، بشير العلق، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مكتبة الخوارزم، جدة | المرجع الرئيس للمقرر |
| التسويق العقاري، 2020، حازم محمد الصيرفي، مؤسسة حورس الدولية | المراجع المساندة |
| التسويق العقاري الإلكتروني، 2016، حازم محمد الصيرفي، دار الفجر للنشر والتوزيع. | المصادر الإلكترونية |
| المحاضرات المعدة على شرائح للعرض داخل الفصل باستخدام السبورة الذكية والموجودة على صفحة المقرر على نظام التعليم الإلكتروني | أخرى |

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

| متطلبات المقرر | العناصر |
|--|--|
| <p>قاعة (فصلية) مجهزة بالآتي:</p> <ul style="list-style-type: none"> - جهاز حاسب آلي مكتبي - سبورة عادية - بروجكتور رقمي - البرمجيات الآتية يجب أن تكون مثبتة على جهاز الحاسب – بأحدث الإصدارات :- ○ MS Windows 10 ○ MS Office 2016 اتصال عالي السرعة بشبكة الانترنت | <p>المرافق النوعية</p> <p>(القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)</p> |
| <p>معمل حاسب آلي يضم التجهيزات الآتية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 31 جهاز حاسب آلي - بروجكتور رقمي - سبورة كتابة عادية - سبورة ذكية - البرمجيات الآتية يجب أن تكون مثبتة على أجهزة الحاسب – بأحدث الإصدارات :- ○ MS Windows 10 ○ MS Office 2016 اتصال عالي السرعة بشبكة الانترنت | <p>التجهيزات التقنية</p> <p>(جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> - طابعة ليزر مشتركة في معمل الحاسب - ماسح ضوئي مشترك في معمل الحاسب سماعات صوتية | <p>تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)</p> |

و. تقويم جودة المقرر:

| طرق التقييم | المقيمون | مجالات التقييم |
|-------------|--|--------------------------------|
| مباشر | عضو هيئة التدريس | فاعلية التدريس |
| مباشر | أعضاء هيئة التدريس بالقسم | فاعلية طرق تقييم الطلاب |
| غير مباشر | الطلاب | مصادر التعلم |
| مباشر | 1. لجنة متخصصة بالقسم 2. المراجعة الخارجية (المراجع النظير) | مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر |



| طرق التقييم | المقيّمون | مجالات التقييم |
|-------------|-----------|----------------|
| | | أخرى |

المقيّمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)).
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

| | |
|------------------|--------------|
| مجلس الكلية | جهة الاعتماد |
| 1 | رقم الجلسة |
| 18 / 3 / 1443 هـ | تاريخ الجلسة |

