Palestine Technical University -Kadoorie

**Quality Department** Tulkarm-P.O. Box: 7

Tel: 09/2761026 - 09/I2677923

Fax: 09/2677922

Email: quality@ptuk.edu.ps



جامعة فلسطين التقنية - خضورى دائرة الجودة والنوعية طولكرم- <u>ص.</u>ب 7

هاتف: 09/2677923 -09/2677923 فاكس: 09/2677922

بريد الكتروني: quality@ptuk.edu.ps

## **Course Specification Template**

## نموذج توصيف المساقات الأكاديمية

# أولا: معلومات عامة عن منسق/ مدرس المساق:

الاسم	هارون محمد خليل العطاونة		مواعيد المحاضرات والساعات المكتبية			
رقم الهاتف	داخلي :	181	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الاريعاء
_ <del>_</del>	خارجي (اختياري):		,	7 اسین	,	,, 51,
البريد	Haroon.atawneh@ptuk.edu.ps	الساعات المكتبية		12:30-11	12:30-11	
الإليكتروني	Haroon_atd@hotmail.com	موعد المحاضرة	9:30-8	9:30-8	9:30-8	9:30-8
		مكان المحاضرة	C202	C202	C202	C202

#### ثانيا: معلومات عامة عن المساق:

	_	
	البنود المطلوبة	الرقم
التسويق الزراعي	اسم المساق:	.1
16020406	رمز المساق ورقمه:	.2
نظري: 3 عملي: 0 المجموع: 3	الساعات المعتمدة:	.3
العلوم والتكنولوجيا الزراعية	الكلية التي تطرح المساق:	.4
البستنة والارشاد الزراعي	القسم/ البرنامج الذي يطرح المساق:	.5
اجباري اختياري	نوع المساق:	.6
جامعة       كلية       تخصص       جامعة       كلية       تخصص		
الفصل الصيفي 2024/2023	المستوى والفصل الدراسي:	.7
الرياضيات العامة	المتطلبات السابقة للمساق	.8
	المتطلبات المصاحبة للمساق	.9
كتاب	البرنامج/البرامج التي يتم فيها تدريس المساق	.10
لغة عربية الله الغة انجليزية	لغة تدريس المساق	.11

يتناول هذا المقرر المفاهيم الأساسية للتسويق، المناهج البحثية في الدراسات التسويقية والخصائص التسويقية للمنتجات الزراعية، نظريات الإستهلاك والإنتاج، تكاليف الإنتاج، دراسة الوسطاء، تقدير التكاليف والهوامش التسويقية، تحليل مشاكل التخزين، ومداخل ومفاهيم مختلفة مرتبطة بمفهوم التسويق الزراعي.

# رابعا: الأهداف العامة للمساق يهدف هذا المساق إلى:

مية أهم الموضوعات التي يتطرق لها علم التسويق الزراعي، فهم أساسيات التسويق الزراعي التي يحتاجها المهندس الزراعي وصانع القرار بعلاقته مع المزارعين، أيضا التعرف على المفاهيم الأساسية لصانع القرارات في التسويق، الإنتاج، الإدارة، وسلوك المستهلك كأدوات لادارة العملية الانتاجية من خلال دراسة السوق والمتغيرات الحديثة لطرق التسويق.

# ذامسا: مخرجات التعلم المقصودة من المساق (Intended Learning Outcomes/ILO's)

يتم كتابة مخرجات تعلم المساق موزعة على النحو التالي:

## أ. (المعارف والفهم) ( Knowledge and understanding

الفهم العام لاهم مبادئ التسويق الزراعي والتحليل والربط مع المخرجات المطلوبة للمساقات المرتبطة اضافة القدرة على تحليل وقراءة الاحداث الزراعية اقتصادياً ومن وجهة نظر تسويقية.

# ب. (المهارات الذهنية والعقلية ): (Intellectual/Cognitive skills)

القدرة على التحليل وتحويل الاحداثيات الاقتصادية الى نظريات تطبيقية تراعي التغيرات في السلوك للمنتجين والبائعين ضمن قوانين السوق.

# ج. (المهارات التخصصية): (Subject specific and practical skills)

توفير مناخ تحليلي اقتصادي نستطيع من خلاله دمج المعرفة والنظيات الاقتصادية بالتعليم الزراعي من خلال متغيرات السوق ومتطلباته.

د (المهارات العامة والقابلة للنقل): (General and transferable skills)

مهارات الاتصال والتواصل مع الزملاء الطلبة من خلال الحوار والنقاش، ومستقبلاً مع الشركاء والقدرة على تحديد الاحتياجات الفنية والتسويقية من منظور اقتصادي.

# سادسا: محتوى / مواضيع المساق ومواءمتها بمخرجات التعلم:

#### أ. الجانب النظري

315	المواضيع التفصيلية للمساق			
الساعات		الرقم		
3	مفهوم التسويق الزراعي وأهميته	1		
3	مداخل دراسة وتحليل السوق الزراعي	2		
3	الجوانب الاستهلاكية والانتاجية للمنتجات الزراعية	3		
3	اسواق المنتجات الزراعية	4		
4	اسعار المنتجات الزراعية	5		
3	البعد المكاني للتسويق الزراعي	7		
3	البعد الزمني للتسويق الزراعي	8		
	الامتحان النصفي			
3	البعد الشكلي للتسويق الزراعي	9		
4	الترويج و الاتصالات التسويقية	10		
4	مداخل در اسة سلوك المستهلك	11		
3	الهامش التسويقي	13		
3	الكفاءة التسويقية	14		
3	السياسة التسويقية الزراعية	15		
	الامتحان النهائي	16		

# سابعا: أساليب تقييم تعلم الطالب اعتمادا على المخرجات المتوقعة ( ILOs)

نسبة العلامة إلى العلامة النهائية	العلامة	الأسبوع	طرق تقويم التعلم	الرقم
%35	35	السابع	الامتحان النصفي	1
%20	20		أعمال فصلية ونشاطات	2
%45	45	15	الامتحان النهائي	3

# ثامنا: المراجع ومصادر التعلم الأخرى (References)

يها (المؤلف، العام، العنوان، مكان النشر والناشر)	<ul> <li>أ. المراجع الرئيسة: ( لا تزيد عن مرجعين) ويدرج فـ</li> </ul>
--	---

- 1. د. فواز الحموري، 1988. معالم التسويق الزراعي جامعة الاسكندرية/ جمهورية مصر العربية/ دار ابن رشد للنشر
- 2. د. علي عبده، 1973. الاصول العلمية للتسويق. الطّبعة السادسة، دار النهضة العربية، القاهؤة/ جمهورية مصر العربية

# ب. المراجع المساندة

1. Shepherd, G. S., and Gene A. Futrell, Marketing Farm Products: Economic Analysis, the Iowa State University Press, Ames, Iowa, U.S.A., 1982.

ج. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت...الخ

http://www.fao.org/about/ar/

200	/ /	التاريخ:	•••••	. التوقيع :	•••••	رنامج:	ئرة /منسق الب	رئيس الدا
200	/	التاريخ: /		التوقيع : .		لكلية/ القسم :	الجودة في ا	ممثل لجنة
200	/	. التاريخ: /		التوقيع :	:	في الكلية/ القسم	هيئة التدريس	اسم عضو
					ساق.	وذج في ملف الم	تفاظ بهذا النم	يرجى الاح