

عنوان الماستر: تسويق

السداسي: الثالث

اسم الوحدة: وحدة تعليم أفقية

الرمز: وت أف 1.2

اسم المادة: ندوة حول الاتجاهات الحديثة في التسويق

الرصيد: 01

المعامل: 01

أهداف التعليم: (ذكر ما يفترض على الطالب اكتسابه من مؤهلات بعد نجاحه في هذه المادة، في ثلاثة أسطر على الأكثر)

يهدف هذا المقياس إلى تعريف الطالب بالموضوعات التسويقية الحديثة والمعاصرة والقضايا المستجدة في مجال التسويق من خلال بحثها ومناقشتها وفق المنهج العلمي.

المعارف المسبقة المطلوبة: (وصف تفصيلي للمعرف المطلوبة والتي تمكن الطالب من مواصلة هذا التعليم، سطين على الأكثر).

على الطالب أن يكون لديه تحكم مسبق في مقياس أساسيات التسويق 1 و 2.

محتوى المادة: (إجبارية تحديد المحتوى المفصل لكل مادة مع الإشارة إلى العمل الشخصي للطالب)

1. التسويق الاجتماعي.
2. حماية المستهلك .
3. التسويق الأخضر.
4. التسويق الشبكي والفيروسي.
5. التسويق العكسي.
6. التسويق الوردي.
7. التسويق العصبي.
8. التسويق السياسي.
9. التسويق الرياضي.
10. التسويق باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي.
11. التسويق العقاري.
12. البيع المتقاطع.

طريقة التقييم:

مراقبة مستمرة 100%

المراجع: (كتب، ومطبوعات ، مواقع انترنت، إلخ)

1. بشير العلق، قضايا تسويقية معاصرة، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
2. *Elizabeth Parsons, Pauline Maclaran, Andreas Chatzidakis ; Contemporary issues in marketing and consumer behaviour, Routledge, NY, USA, 2017.*
3. *Journal of Marketing;*
4. *Journal of International Marketing and Marketing Research;*