

This file has been cleaned of potential threats.

To view the reconstructed contents, please SCROLL DOWN to next page.



جامعة المنوفية – كلية الزراعة (شبين الكوم)  
قسم: الاقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية  
برنامج العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية  
مقرر: أسس التسويق الزراعي ق 401 2024/2023



### أولاً: المعلومات الأساسية Basic Information:

اسم المقرر	أسس التسويق الزراعي
الرمز والكود	ق 401
المستوى	الرابع
الساعات المعتمدة /أسبوع	نظري: 2 عملي: 2 مجموع: 3
نوع المقرر	إجباري
البرنامج الذي يدرس فيه المقرر	برنامج العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية توجهي (الاقتصاد الزراعي) والإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي
الأقسام المسؤولة عن البرنامج	الاقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية- الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي
القسم المسئول عن تدريس المقرر	الاقتصاد الزراعي وإدارة الأعمال الزراعية
تاريخ اعتماد مجلس القسم لتوصيف المقرر	2023/9/3

### ثانياً: المعلومات المهنية Professional Information:

#### (1) الأهداف العامة للمقرر Overall Aims of Course

يهدف المقرر إلى أن يكون الطالب قادر على:

1-1	فهم الاساسيات والمفاهيم المختلفة لعلم التسويق الزراعي
2-1	تحديد ودراسة المداخل التسويقية والتركيب السوقي
3-1	تحليل آليات التسويق الزراعي

#### (2) مخرجات التعليم المستهدفة (ILO's) Intended Learning Outcomes

##### a- المعرفة والفهم Knowledge and Understanding

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
a1	يتعرف على المناهج المختلفة لدراسة التسويق الزراعي
a2	يفهم العمليات التسويقية المختلفة وآليات اقتراح الخطط التسويقية المناسبة.
a3	يتعرف على مختلف الهوامش التسويقية وطريقة حسابها
a4	يفهم آليات تقدير الطلب على السلع والسياسات التسويقية المناسبة المتبعة

##### b- المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
b1	يستخدم المؤشرات في فهم المراحل والخدمات التسويقية المختلفة
b2	يطبق الكفاءة التسويقية في المراحل المختلفة مع تحليل التكاليف والهوامش التسويقية
b3	يحدد المشكلات التسويقية المختلفة والعوامل المسؤولة عن كفاءة أداء السوق
b4	يحدد العوامل المؤثرة علي طلب وعرض المنتجات المزرعية وما يناسبها من سياسات تسويقية

##### c- المهارات الذهنية Intellectual Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
c1	يبين أهداف التسويق الزراعي
c2	يقترح خطط تسويقية مبسطة للسلع الزراعية.
c3	يحدد طلب وعرض المنتجات المزرعية في الأسواق المختلفة
c4	يميز الفرق بين الهوامش والتكاليف التسويقية

### d- المهارات العامة ومهارات الاتصال General and Transferable Skills

بنهاية دراسة هذا المقرر يكون الطالب قادرا على أن:	
d1	يشرح المؤشرات المستخرجة من المعلومات وتفسير الاليات التسويقية.
d2	يستخدم الوسائل السمعية والبصرية المناسبة في عرض البيانات والمعلومات
d3	يظهر قدراته على التعلم الذاتي المستمر لتطوير معلوماته ومهاراته المهنية
d4	يشارك في المناقشات العلمية.
d5	يستخدم الإنترنت في الحصول علي المعلومات والبيانات.

(3) توافق نواتج التعلم المستهدفة للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج: مرفق مصفوفة توافق رقم (1)

(4) محتويات المقرر Contents

#### (أ): الدروس النظرية

الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات النظرية
1	المفاهيم النظرية للتسويق والتسويق الزراعي	2
2	المدخل المختلفة للدراسات التسويقية (المدخل الوظيفي)	2
3	المدخل المختلفة للدراسات التسويقية (المدخل الوسيط أو الوكالي)	2
4	المفاهيم النظرية للتسويق عبر الانترنت	2
5	دراسة العرض والطلب علي السلع الزراعية	2
6	علاقة الإنتاج الزراعي بالتسويق	2
7	امتحان أعمال السنة	2
8	التركيب السوقية وتحديد الأسعار	2
9	تأثير تغير العرض والطلب على سعر التوازن في الأسواق.	2
10	التغيرات الدورية وتحركات أسعار وكميات النواتج.	2
11	التفرقة السعرية.	2
12	سياسات تسعير السلع الزراعية	2
13	الهوامش والكفاءة التسويقية.	2
14	المفاهيم النظرية للتسويق والتسويق الزراعي	2
اجمالي عدد الساعات النظرية:		28

#### (ب): الدروس العملية

الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات العملية
1	المفاهيم الأساسية في التسويق	2
2	الطلب على السلع الزراعية	2
3	مرونة الطلب: عند مستوى المزرعة والتجزئة.	2
4	عرض السلع الزراعية ومرونة العرض عليها	2
5	توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة	2
6	انتقالات العرض والطلب	2
7	امتحان منتصف الفصل الدراسي	2
8	تحليل السلاسل الزمنية	2
9	أسعار المساواة	2

الاسبوع	الموضوع	عدد الساعات العملية
10	التفرقة السعرية أو التمييز السعري.	2
11	الهوامش وأثرها على الكفاءة التسويقية	2
12	أثر المرونة على الهوامش التسويقية	2
13	نماذج النقل	2
14	الارقام القياسية وتطبيقاتها في التسويق	2
اجمالي عدد الساعات العملية:		28

(5) توافق المحتوى العلمي للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر: مرفق مصفوفة توافق رقم (2)

(6) أساليب وطرق التعليم والتعلم **Teaching and Learning Methods**

1-6	التدريس المباشر
2-6	العصف الذهني
3-6	التعلم الذاتي
4-6	التعليم الإلكتروني

(7) توافق أساليب التدريس والتعلم للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر: مرفق مصفوفة توافق رقم (3)

(8) أساليب وطرق تقييم الطالب **Student Assessment Methods**

مسلسل	الأسلوب (الطريقة)	المهارات المستهدفة تقييمها
1-8	أعمال سنة (بحث وتدريبات عملية وامتحان نصف الفصل الدراسي)	معارف ومفاهيم - مهارات عامة - مهارات ذهنية
2-8	امتحان شفوي	مهارات ذهنية - معارف ومفاهيم - مهارات عامة ومنقولة
3-8	امتحان عملي	مهارات مهنية وعملية - مهارات عامة
4-8	امتحان تحريري نهائي	مهارات معرفة وفهم - مهارات ذهنية

(9) الجدول الزمني للتقييم ودرجات التقييم **Time Schedule and Weighting of Assessment**

مسلسل	الأسلوب (الطريقة)	أسبوع إجراء التقييم	الدرجة
1-9	بحث وتدريبات عملية	9-5	5
2-9	امتحان منتصف الفصل الدراسي	7	5
3-9	امتحان شفوي	14	10
4-9	امتحان عملي	15	20
5-9	امتحان تحريري نهائي	16	60
إجمالي الدرجة			100

(10) قائمة المراجع **List of References**

1-10	مذكرات	- مذكرة المحاضر - مذكرة التدريبات العملية
2-10	كتب عربية	- زكي محمود شبانة، التسويق الزراعي، دار المعارف، القاهرة 1966 - احمد احمد جويلي، مبادئ التسويق الزراعي، الطبعة الثانية، دار الهناء للطباعة، القاهرة، 1972 - محمد اديب غنيمي، مستقبل الحاسبات، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 2001 - مصطفى محمد السعدني، التسويق الزراعي، كلية الزراعة فرع دمهور، 2007 - مصطفى فكري، احمد محمد الفيل، مبادئ التسويق الزراعي، دار المطبوعات الجديدة، الاسكندرية، 2019.
7-10	مواقع علي	- <a href="https://menofia.education/">https://menofia.education/</a>

- <a href="https://www.fao.org/home/ar">https://www.fao.org/home/ar</a>	شبكة الإنترنت
- <a href="https://f.zira3a.net/">https://f.zira3a.net/</a>	
- <a href="http://kenanaonline.com/">http://kenanaonline.com/</a>	
- <a href="https://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page">https://en.wikipedia.org/wiki/Main_Page</a>	
- <a href="https://www.icarda.org/">https://www.icarda.org/</a>	

(11) التسهيلات اللازمة للتعليم والتعلم **Facilities Required for Teaching and Learning**

1-11	سبورة
2-11	داتا شو Data Show
3-11	مدرج لإلقاء المحاضرات النظرية والدروس العملية

مصنوفة توافق رقم (1) توافق نواتج التعلم المستهدفة للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج

نواتج التعلم المستهدفة من البرنامج													نواتج التعلم المستهدفة من المقرر			
المعارف والفهم				المهارات المهنية			المهارات الذهنية			المهارات العامة						
A15	A20	A21	A27	B5	B6	B19	C1	C6	C8	D1	D3	D6	D7	D8		
															a1	المعارف والفهم
x															a2	
	x														a3	
		x													a4	
				x											b1	المهارات المهنية
					x										b2	
						x									b3	
							x								b4	
							x								c1	المهارات الذهنية
								x							c2	
									x						c3	
										x					c4	
										x					d1	المهارات العامة
											x				d2	
												x			d3	
													x		d4	
														x	d5	

مصفوفة توافق رقم (2) توافق المحتوى العلمي للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر

(أ) الدروس النظرية

الاسبوع	موضوعات المقرر																	
	المعرفة والفهم (a)				المهارات المهنية والعملية (b)				المهارات الذهنية (c)				المهارات العامة ومهارات الاتصال (d)					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	
1																		المفاهيم النظرية للتسويق والتسويق الزراعي
2																		المدخل المختلفة للدراسات التسويقية (المدخل الوظيفي)
3																		المدخل المختلفة للدراسات التسويقية (المدخل الوسيط أو الوكالي)
4																		المفاهيم النظرية للتسويق عبر الانترنت
5																		دراسة العرض والطلب على السلع الزراعية
6																		علاقة الإنتاج الزراعي بالتسويق
7																		امتحان أعمال السنة
8																		التراكيب السوقية وتحديد الأسعار
9																		تأثير تغير العرض والطلب على سعر التوازن في الأسواق.
10																		التغيرات الدورية وتحركات الأسعار وكميات النواتج.
11																		سياسات تسعير السلع الزراعية في سوق المنافسة الكاملة
12																		سياسات تسعير السلع الزراعية في سوق الاحتكار
13																		الفرقة السعرية
14																		الهوامش والكفاءة التسويقية.

(ب) الدروس العملية

م	موضوعات المقرر																	
	المعرفة والفهم (a)				المهارات المهنية والعملية (b)				المهارات الذهنية (c)				المهارات العامة ومهارات الاتصال (d)					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	
1																		المفاهيم الأساسية في التسويق
2																		الطلب على السلع الزراعية
3																		مرونة الطلب: عند مستوى المزرعة والتجزئة.
4																		عرض السلع الزراعية ومرونة العرض عليها
5																		توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة
6																		انتقالات العرض والطلب
7																		امتحان منتصف الفصل الدراسي
8																		تحليل السلاسل الزمنية
9																		أسعار المساواة
10																		التفرقة السعرية أو التمييز السعري.
11																		الهوامش وأثرها على الكفاءة التسويقية
12																		أثر المرونات على الهوامش التسويقية
13																		نماذج النقل
14																		الارقام القياسية وتطبيقاتها في التسويق

مصنوفة توافق رقم (3) توافق اساليب التدريس والتعلم للمقرر مع نواتج التعلم المستهدفة من المقرر

أساليب التدريس والتعلم				نواتج التعلم المستهدفة من المقرر	
التعليم الالكتروني	التعلم الذاتي	العصف الذهني	التدريس المباشر (المحاضرة)		
x			x	a1	المعارف والفهم
	x	x	x	a2	
x			x	a3	
		x	x	a4	
		x	x	b1	المهارات المهنية
	x	x		b2	
	x	x	x	b3	
	x	x		b4	
	x	x		c1	المهارات الذهنية
	x			c2	
	x		x	c3	
		x	x	c4	
	x	x	x	d1	المهارات العامة
x	x			d2	
	x	x		d3	

الاعتمادات:

رئيس مجلس القسم/ المدير الأكاديمي	
أ.د/ حسن نبيه أبو سعد	الاسم
	التوقيع

منسق المقرر	
أ.د/ أحمد صلاح الخولي	الاسم
	التوقيع

2023/9/3	تاريخ اعتماد مجلس القسم (مجلس ادارة البرنامج)
----------	---