

نموذج وصف المقرر الدراسي لمبادئ الإعلان والاتصال

1. أسم المقرر:					
لمبادئ الإعلان والاتصال					
2. رمز المقرر:					
يحدد من قبل القسم العلمي					
3. الفصل / السنة:					
الكورس الاول					
4. تاريخ أعداد هذا الوصف:					
2025/9/2					
5. أشكال الحضور المتاحة:					
حضورى + إلكتروني (عند الحاجة)					
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية) / عدد الوحدات (الكلية) :					
2 ساعات / 2 وحدات					
7. أسم مسؤول المقرر الدراسي					
الإسم: أ.م.د حسين محمد علي كشكول الإيميل: hussain.ka@uowa.edu.iq					
8. أهداف المقرر					
<p>✓ تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية في إدارة التسويق والإعلان وأهميتها في بيئة الإعلامية..</p> <p>✓ تعريف الطالب بالخصائص والأنواع المختلفة للإعلان والتسويق وتطوراتها الحديثة.</p> <p>✓ إكساب الطالب القدرة على فهم وتطبيق استراتيجيات التسويقية والإعلانية للمنتوج والخدمات.</p> <p>✓ تدريب الطالب على أنواع التسويق والإعلان.</p> <p>✓ تمكين الطالب من التعرف على استراتيجيات تطوير الإعلان والتسويق وجودة تصميمه ودوره في الميزة التنافسية.</p> <p>✓ إكساب الطالب مهارات عملية في كيفية ترويج عبر الإعلان والعميات التسويقية.</p> <p>✓ إعداد الطالب لمواجهة التحديات التي يواجه في بيئة العمل في وفق أسس علمية حديثة.</p>					
9. استراتيجيات التعليم والتعلم					
<p>✓ المحاضرات النظرية المدعومة بالأمثلة التطبيقية.</p> <p>✓ المناقشات الصفية وتحليل دراسات حالة واقعية.</p> <p>✓ المشاريع التطبيقية (تقارير وبحوث قصيرة).</p> <p>✓ التدريب على استخدام الأساليب الكمية للتنبؤ واتخاذ القرار.</p> <p>✓ التعلم الإلكتروني عبر المصادر الرقمية والفيديوهات التعليمية.</p>					
الاستراتيجية					
10. بنية المقرر					
الاسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
1	2	التعرف على التطور التاريخي والمعرفي لعلم التسويق	مدخل إلى الإعلان إدارة التسويق	محاضرة + مناقشة	أسئلة شفوية

اختبار قصير	محاضرة + أمثلة	فلسفة الإعلان والتسويق	تمييز أهداف وأنواع التسويق والإعلان	2	2
تقرير قصير	محاضرة + مشاركة	عمليات إدارة التسويق والإعلان	فهم العمليات التسويقية	2	3
واجب	محاضرة + نقاش	استراتيجيات الإعلان والتسويق	التعرف على التطور استراتيجيات الإعلان والتسويق	2	4
واجب	محاضرة + تمرين	تجزئة السوق	التعرف على مفهوم وأنواعه	2	5
اختبار قصير	محاضرة + دراسة حالة	المزيج التسويقي الاعلامي	التعرف المزيج التسويقي 4S	2	6
واجب	محاضرة + تدريب	البيئة الاعلانية	التعرف على البيئة الداخلية والخارجية الاعلانية	2	7
اختبار شهري	محاضرة + تمرين عملي	أسواق المستهلك	التعرف بمفهوم المستهلك وأنواعه	2	8
تقرير قصير	محاضرة + نقاش	سلوك الشراء	فهم سلوك الشراء للمستهلكين	2	9
واجب	محاضرة + أمثلة عملية	المحتوى الاعلاني	التعرف على المحتوى التسويقي والاعلاني للعملية الاعلانية	2	10
اختبار قصير	محاضرة + تدريب	دورة المنتج الاعلاني	التعرف على دوره حياه المنتج الاعلاني لخمسة مراحل	2	11
واجب	محاضرة + دراسة حالة	الترويج الاعلاني	التعرف على مفهوم وأنواع الترويج الاعلاني	2	12
تقرير	محاضرة + تدريب	الاتصالات التسويقية	التعرف على مفهوم الاتصالات التسويقية	2	13
مشاركة صفية	مراجعة + تدريبات	المزيج الاعلاني	فهم المزيج الاعلاني	2	14
امتحان نهائي	كتابي	الامتحان	اختبار نهائي	2	15
تقرير قصير	محاضرة + أمثلة	قنوات التوزيع	فهم قنوات التوزيع وأنواعه	2	16
واجب	محاضرة + مشاركة	أنواع الاعلان	التعرف على أنواع الإعلان للعملية التسويقية	2	17
واجب	محاضرة + نقاش	وسائل الإعلان التقليدية	فهم ماهي وسائل التقليدية	2	18
اختبار قصير	محاضرة + تمرين	وسائل الإعلان الحديثة	فهم ماهي وسائل الحديثة	2	19
واجب	محاضرة + دراسة حالة	الرسالة الاعلانية	التعرف على الرسالة الاعلانية للمنتج التسويقي	2	20
اختبار شهري	محاضرة + تدريب	التخطيط للحملة الاعلانية	التعرف على عملية التخطيط للحملة الاعلانية التسويقية	2	21
تقرير قصير	محاضرة + تمرين عملي	ميزانية الإعلان	التعرف على فقرات الميزانية الاعلانية للحملة التسويقية	2	22
واجب	محاضرة + نقاش	علاقات العامة	التعرف على مفاهيم علاقات العامة للعملية التسويقية	2	23
اختبار قصير	محاضرة + أمثلة عملية	تسويق المباشر	فهم التسويق المباشر وأنواعه	2	24
واجب	محاضرة + تدريب	الإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي	التعرف على وسائل الإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي	2	25
تقرير	محاضرة + دراسة حالة	أجيال التسويق	التعرف على أنواع الأجيال التسويقية	2	26
مشاركة صفية	محاضرة + تدريب	الإعلان والذكاء الاصطناعي	التعرف على برامج الذكاء الاصطناعي في العملية الاعلانية	2	27
تقرير قصير	مراجعة + تدريبات	الاتصال وأنواعه ونماذجه	التعرف على مفهوم الاتصال وأنواعه ونماذجه	2	28
واجب	محاضرة + أمثلة	عناصر الاتصال	التعرف على اهم عناصر الاتصال	2	29
امتحان نهائي	كتابي	الامتحان	اختبار نهائي	2	30

توزيع الدرجة من 100 على وفق المهام المكلف بها الطالب مثل التحضير اليومي والامتحانات اليومية والشفوية والشهرية
والتحريرية والتقارير..... الخ
أ. التحضير والمشاركة الصفية: 10 درجات
ب. الاختبار الشهري: 30 درجة
ج. الامتحان النهائي: 60 درجة
د. **المجموع = 100 درجة**

12. مصادر التعلم والتدريس

إدارة التسويق ، الدكتور ثامر البكري، 2024، الطبعة الرابعة – الذاكرة للنشر والتوزيع.	الكتب المقررة المطلوبة
A. Heizer, J. & Render, B., Operations Management. B. Stevenson, W. J., Operations Management	المراجع الرئيسية
إدارة التسويق وفق الأجيال التسويقية ، د. يوسف حجيم الطائي & د. حسين محمد علي كشكول، 2024، الطبعة الاولى	الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها
المجلات والبحوث العلمية الخاصة بأدارة التسويق والاعلان.	المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت

