

معلومات أساسية عن المقرر ومدرس المقرر:

اسم المقرر ورمزه: التسويق السياحي CBME301	مدرس المقرر:
عدد الساعات المعتمدة: 3	أستاذ المقرر: د. رنا ابراهيم داود
المتطلب السابق: التسويق الخدمي	الساعات المكتسبة: ساعتان
المقرر متطلب سابق لمقرر:	معلومات للتواصل: rana.daood@hotmail.com rana.daood2018@gmail.com رقم الموبايل: 0940297446
لغة تدريس المقرر: عربي	د. رنا ابراهيم داود

معلومات مهنية عن المقرر:

وصف المقرر:

يتلخص المقرر في التركيز على شرح مفهوم المنتج السياحي وطريقة تكوينه في المكاتب السياحية واسس تسعييره وقنوات توزيعه وطرق الترويج الحديثة له والتي بمجموعها توضح مفهوم التسويق السياحي.

أهداف المقرر:

1. تكوين قاعدة معلومات نظرية لدى الطالب عن مفهوم التسويق السياحي متمثلا بفهم المنتج السياحي وطريقة تكوينه كأساس للتسويق السياحي.
2. تكوين المعرفة لدى الطالب عن آلية التسويق السياحي بحيث يصبح قادرا بنفسه على وضع خطة تسويقية لإحدى المكاتب السياحية أو لإحدى المنشآت السياحية التي تقدم الخدمات السياحية بناء على معطيات معينة.

المواضيع التي سيتم تدريسها في المقرر

1. مفهوم التسويق بشكل عام، ومراحل تطور التسويق (بداية من التوجه الانتاجي وصولا لمرحلة التسويق الاجتماعي والبيئي والمشارك). (المشارك).

2. مفهوم التسويق السياحي وأهدافه

3. منافع التسويق السلعي ومنافع التسويق السياحي

4. خصائص المنتج السلعي والمنتج السياحي.

5. مفهوم المزيج التسويقي وعناصره في التسويق السياحي (المنتج السياحي، التسعير السياحي، قنوات التوزيع السياحية، الترويج السياحي، البيئة المادية في المنشآت السياحية، الأشخاص في المنشآت السياحية، عمليات تقديم الخدمات في المنشآت السياحية).

6. مفهوم السوق السياحي (العرض السياحي، الطلب السياحي).

7. مفهوم تقسيم السوق السياحي.

التوزيع الزمني لمفردات المقرر:

الأسبوع	
الاسبوع الأول	1. مفهوم التسويق بشكل عام ومراحل تطور التسويق
الاسبوع الثاني	1. الفرق بين التسويق الاجتماعي والتسويق التجاري 2. الفرق بين التسويق القديم والتسويق الحديث 3. منافع التسويق السلعي
الاسبوع الثالث	1. مفهوم التسويق السياحي 2. اهداف التسويق السياحي 3. منافع التسويق السياحي ومقارنتها مع منافع التسويق السلعي 4. خصائص التسويق السياحي ومقارنتها مع خصائص التسويق السلعي
الاسبوع الرابع	1. مفهوم المزيج التسويقي التقليدي 2. مفهوم المزيج التسويقي السياحي
الاسبوع الخامس	1. مفهوم المنتج السياحي ومكوناته 2. مفهوم الحزمة السياحية 3. مفهوم الرحلة السياحية 4. الخدمات السياحية الأساسية 5. الخدمات السياحية الإضافية
الاختبار الأول الاسبوع السادس	1. خصائص المنتج السياحي 2. دورة حياة المنتج السياحي 3. مفهوم الإنفاق السياحي والإيراد السياحي

<p>4. مفهوم المنتج الفندقى 5. التسعير السياحى 6. العوامل التى يجب أن تأخذ بالاعتبار عند تحديد سعر الإقامة</p>	
<p>1. طريقة عرض الاسعار فى المكاتب السياحية 2. أنواع العمولات فى المكاتب السياحية 3. مفهوم إلغاء الرحلة السياحية وأسبابها 4. استراتيجيات تسعير المنتج السياحى</p>	الاسبوع السابع
<p>1. العوامل المؤثرة فى تسعير المنتج السياحى 2. طرق تسعير المنتج السياحى</p>	الاسبوع الثامن
<p>1. التوزيع السياحى 2. أنواع قنوات توزيع المنتج السياحى حسب عدد الوسطاء 3. أنواع قنوات توزيع المنتج السياحى حسب المساحة الجغرافية 4. أنواع منظمى الرحلات السياحية حسب النشاط 5. أنواع منظمى الرحلات السياحية حسب مكان ممارسة النشاط 6. الفروقات ما بين وكلاء السفر ومنظمى الرحلات السياحية</p>	الاسبوع التاسع
<p>1. انواع الرحلات السياحية 2. قنوات توزيع المنتج السياحى التقليدي وغير التقليدي 3. استراتيجيات التوزيع السياحى 4. مفهوم الترويج السياحى 5. أهداف الترويج السياحى 6. أدوات الترويج السياحى التقليدي والحديث 7. الاعلان السياحى (انواعه وادواته)</p>	الاسبوع العاشر
<p>1. الدعاية السياحية (ادوات الدعاية السياحية) 2. العلاقات العامة السياحية (ادواتها) 3. تنشيط المبيعات السياحية 4. البيع الشخصى السياحى وادواته</p>	الاسبوع الحادى عشر

5. الفرق بين التسويق المباشر والبيع الشخصي	
1. مفهوم التسويق الفموي (مفهوم التسويق عن طريق الحواس الخمس - جزء من التسويق الحسي)	الاختبار الثاني الاسبوع الثاني عشر
2. مفهوم البيئة المادية في المنشآت السياحية كعنصر من عناصر المزيج التسويقي السياحي	
3. مفهوم (الأشخاص والعملية) كعناصر من المزيج التسويقي السياحي	
4. مفهوم السوق السياحي (وظائف السوق السياحي , العناصر الفاعلة في السوق السياحي)	
5. خصائص السوق السياحي	
6. مفهوم قوة السوق السياحي ومفهوم الدورة السياحية	
7. العوامل المؤثرة على السوق السياحي	
1. مفهوم العرض السياحي	الاسبوع الثالث عشر
2. مفهوم الطلب السياحي	
1. مفهوم المعارض السياحية	الاسبوع الرابع عشر
15	الاسبوع الخامس عشر
16	الامتحان النهائي

أساليب التدريس والتعلم:						
□ أساليب أخرى	□ إعدادا مشاريع	✓ دراسة حالة	✓ العصف الذهني (الأسئلة الصفية وحل المشكلات)	✓ التعليم الذاتي (إرشاد الطالب للبحث حول موضوع معين)	✓ التعليم التعاوني (عمل الطلاب في مجموعات)	✓ المحاضرة

الوسائل المساعدة المستخدمة في التدريس:

□ وسائل أخرى	□ الرحلات العلمية والزيارات الميدانية	□ الفيديوهات التعليمية	✓ الصور والرسوم البيانية	✓ العرض التقديمي	✓ السبورة
--------------	--	---------------------------	--------------------------------	---------------------	-----------

توزيع الدرجات:	التوقيت:	تقويم الطلاب:	تقويم الطلاب وتوزيع الدرجات:
%...	الأسبوع السادس	الاختبار الأول 2019/11/18	
%...	الأسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني	
%...	الأسبوع....	المذاكرة الأولى	
%...	الأسبوع....	المذاكرة الثانية	
%...	الأسبوع....	الامتحان العملي	
%...	الأسبوع السادس عشر	الامتحان النهائي	

قائمة المراجع:

كتب دراسية:

1. حضور, عدنان. الترويج السياحي. مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية في جامعة البعث. 2013.
 2. حضور, عدنان. مدخل لصناعة التسويق. مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية في جامعة البعث. 2011.
 3. محمد سعيد, عبد الفتاح. التسويق. الطبعة الخامسة، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 1995.
 4. كتب مرجعية إضافية (موصى بها):
1. Kotler P.T., Bowen J.T., Makens j., Balogus., (Marketing for Hospitality and Tourism), Publisher : Prentice Hall/ Pearson, 7th Edition, 2017.
5. دوريات علمية أو نشرات:
 6. مواقع الكترونية وبحثية:

1. ما هو التسويق، [/https://www.alrab7on.com/what-is-marketing](https://www.alrab7on.com/what-is-marketing)
2. مفهوم التسويق، (<https://mawdoo3.com>)
3. الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، مفهوم التسويق الحديث (<https://www.abahe.uk/marketing-and->
<https://www.abahe.uk/marketing-and-strategic-planning-enc/60717-modern-marketing-concept-its-importance.html>)
4. تعريف التسويق، (<https://dralabdali.com>)
5. مفهوم التسويق الاجتماعي والتسويق التجاري، (<https://www.linkedin.com/pulse>)
6. التسويق ما بين التعريف القديم والتعريف الحديث (6/4/2017)، (<http://e3langi.com>)
7. ما هو الفرق ما بين التسويق التقليدي والتسويق الإلكتروني، (<https://sevenreach.net>) /التسويق-الإلكتروني-التقليدي).

رئيس القسم
الاسم: د.ريزان نصور

منسق المقرر
الاسم: د.رنا ابراهيم داود

جَامِعَة
الْمَنَارَة
MANARA UNIVERSITY