



جامعة بنها

كلية الزراعة

توصيف مقرر تسويق زراعى

مواصفات المقرر :

البرنامج أو البرامج التى يقدم من خلالها المقرر : إقتصاد زراعى

المقرر يمثل عنصراً رئيسياً أو ثانوياً بالنسبة للبرامج : رئيسى

القسم العلمى المسئول عن البرنامج : إقتصاد زراعى

القسم العلمى المسئول عن تدريس المقرر : إقتصاد زراعى

السنة الدراسية / المستوى : الصف الرابع (شعبة إقتصاد زراعى)

تاريخ اعتماد توصيف البرنامج : 16 / 8 / 2008 م

(أ) البيانات الأساسية

الكود : 2421

العنوان : تسويق زراعى

الساعات المعتمدة : 3 وحدات

المحاضرة : 2 ساعة في الاسبوع الدروس العملية : 4 ساعة في الاسبوع

ساعات الإرشاد الأكاديمي : المجموع : 84 ساعة في الفصل الدراسي

(ب) البيانات المهنية

1 - الأهداف العامة للمقرر :

يهدف المقرر الى المام الطالب بالطرق والمداخل المختلفة لدراسة التسويق والوظائف والخدمات التسويقية وأنواع الاسواق المختلفة وكذا المسالك التسويقية لبعض السلع الزراعية .

2 - النتائج التعليمية المستهدفة للمقرر :

أ - المعرفة والفهم : بنهاية هذا المقرر يكون الطالب قدر على أن :

أ 1 - يفهم الطرق والمداخل المختلفة لدراسة التسويق والوظائف والخدمات التسويقية .

أ 2 - يعرف الطرق المختلفة لتحديد الاسعار وكذا أنواع الاسواق المختلفة .



أ - 3 - يحدد المسالك التسويقية لبعض السلع الزراعية و الكفاءة التسويقية

ب - المهارات الذهنية :

ب - 1 - يحلل المشكلات التسويقية.

ب - 2 - يطور التفكير التحليلي للمشاكل التسويقية الزراعية.

ب - 3 - يحلل تأثير المخاطر الناجمة عن تقلبات الاسعار ونقص المعلومات الاقتصادية .

ج - المهارات

ج أ - المهارات المهنية والعملية الخاصة بالمقرر : بنهاية هذا المقرر يكون الطالب قدر على أن :

ج أ 1 - يضع خطة تسويقية للسلع الزراعية .

ج أ 2 - يطبق أساليب حل مشاكل التسويق الداخلى والخارجى للمنتجات الزراعية.

ج أ 3 - يتعامل الأرباح والخسائر فى ظل نظم الانتاج الزراعى وظروف السوق.

ج ب - المهارات العامة :

ج ب 1 - يتعامل مع المزارعين والمنتجين .

ج ب 2 - يعمل ضمن فريق عمل .

ج ب 3 - يتواصل مع الناس وحلقات العمل والمؤتمرات فى الاقتصاد الزراعى .

3 - محتوى المقرر :

الموضوع	عدد الساعات / الأسبوع	محاضرة	ساعات إرشاد دروس أكاديمية / عملية
المداخل التسويقية	12	4	8
تحديد الأسعار السوقية للسلع الزراعية	12	4	8
الوظائف والخدمات التسويقية	12	4	8
تقلبات الأسعار الزراعية	12	4	8
دراسة التقديرات	24	8	16
الأسواق المختلفة	12	4	8
المجموع	84	28	56

4 - أساليب التعليم والتعلم :



- 1-4- المحاضرات و الشرح
2-4- الدروس المعملية
3-4- العصف الذهني
4-4- العروض
5-4- التعليم التعاوني
6-4- حل المشكلات
7-4- المناقشة وحلقات البحث
8-4- المشروعات

5 - أساليب تقييم الطلاب

- 1 - 5 - امتحانات دورية (أعمال سنة) لتقييم الفهم والمعرفة.
2 - 5 - امتحانات عملية لتقييم المهارات العملية.
3 - 5 - امتحانات شفوية لتقييم الإلمام بالمادة العلمية النظرية والعملية وكيفية توظيفها.
4 - 5 - امتحان نهائي (نظري) لتقييم المعرفة والفهم.

جدول التقييم :

- التقييم 1 الأسبوع 5، 9، 13
التقييم 2 الأسبوع 15
التقييم 3 الأسبوع 15
التقييم 4 الأسبوع 17-18

النسبة المئوية لكل تقييم :

- 30 % امتحان نصف العام / الفصل الدراسي
30 % امتحان نهاية العام / الفصل الدراسي
10% الإمتحان الشفوي
15% الإمتحان العملي



أعمال السنة / الفصل الدراسي % 15

أنواع التقييم الأخرى %

المجموع % 100

أى تقييم آخر بدون درجات

6 - قائمة المراجع

6 - 1 - مذكرات المقرر

مذكرات المقرر من إعداد استاذ المادة

6 - 2 - الكتب الدراسية

أحمد أحمد جويلى ، دكتور ، مبادئ التسويق الزراعى ، دار المطبوعات الجديدة ، 1985 .

جميل عبد الحميد جاب الله ، دكتور ، حامد عبد الشافى هدهد ، دكتور ، التسويق الزراعى كلية الزراعة ، جامعة المنصورة ، 2002 .

6- 3 - مجلات دورية ، مواقع إنترنت ، ، إلخ

المجلة المصرية للإقتصاد الزراعى ، الجمعية المصرية للإقتصاد الزراعى

7 - الإمكانيات المطلوبة للتعليم والتعلم

جهاز كمبيوتر ، جهاز عرض بروجكتور

توفير وحدات الحاسب الالى لجمع البيانات المتعلقة بالمنتجات الحيوانية واستخدامها فى تحليل هذه الوحدات بعد توفير البرامج الاحصائية اللازمة .

- تم مناقشة التوصيف وإعتماده بمجلس القسم المنعقد بتاريخ 16 / 8 / 2008م

رئيس القسم : أ.د/محمد امين الششتاوي

أستاذ المادة : أ.د / عماد يونس وهدان

التوقيع :

التوقيع :

التاريخ : / / 20 م

