

بسم الله الرحمن الرحيم

طلبة جامعة طرابلس/ كلية الاقتصاد/ نظام الدراسة عن بعد

اسم المادة/ مبادئ التسويق الفصل الدراسي خريف: 2013/2012

أستاذ المادة/ د. أحمد الشريف

*****أولاً- مكان توفر المنهج:

المنهج متوفر بالمصور الذي أمام مبنى السرادق خلف ما يعرف بالكافيتريا الصفراء،
(اسم المنهج مبادئ التسويق / د. أحمد الشريف).

*****ثانياً- مفردات المادة:

- الجزء الأول/ التعريف بمبادئ التسويق:
- أهمية دراسة التسويق.
- تعريف التسويق.
- المفهوم الحديث للتسويق.
- التسويق والبيع.
- الجزء الثاني/ عناصر المزيج التسويقي:
- أولاً/ المنتجات:
- تعريف المنتجات.
- أنواع المنتجات.
- أنواع السلع.
- خصائص السلع.
- العلم والتميز.
- التغليف.
- التبيين.
- الخدمات.

ثانيا/ التسعير:

- طرق التسعير.
- سياسات التسعير.
- الأسعار وحلقات التسعير.

ثالثا/ التوزيع:

- طرق التوزيع.
- منافذ التوزيع.
- النقل.
- التخزين.

رابعا/ الترويج:

- البيع الشخصي.
- تنشيط المبيعات.
- الإعلان.
- النشر

- الجزء الثالث/ دراسة المستهلك:

- سلوك المستهلك.
- الدوافع.
- الإدراك والتحليل.
- قرار الشراء.
- ما بعد الشراء.
- أنواع المستهلكين.
- حماية المستهلك.

انتهت مفردات المادة

والله ولي التوفيق

د/ أحمد الشريف
