



## مواصفات مقرر: الارشاد التسويقي

i. معلومات عامة عن المقرر :General information about the course			
الارشاد التسويقي		اسم المقرر Course Title	
ERD411		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number	
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة Credit Hours		
	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture
٢	١	١	الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours
رابع - الفصل الثاني		المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester	
علم النفس التعليمي		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)	
		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)	
بكالوريوس اقتصاد زراعي- شعبة التنمية الريفية		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered	
العربية		لغة تدريس المقرر Language of teaching the course	
انتظام		نظام الدراسة Study System	
أ.م.د. طه ياسين الأديمي		معد(و) مواصفات المقرر Prepared By	
		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval	

**ملاحظة:** الساعة المعتمدة للعملية والتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

## وصف المقرر :Course Description

يهدف هذا المقرر إلى اكساب الطلاب مهارات معرفية في مفهوم ووظائف الارشاد التسويقي، واهدافه، ودوره في رفع كفاءة الموارد الانتاجية، واهم المصطلحات في مجال التسويق والقنوات التسويقية، ومكونات وعناصر التسويق، والعوامل المؤثرة فيها، وتوظيف تلك المعارف في التنمية المجتمعية وبناء الموارد البشرية للوصول الى مجتمع خالي من الاحتكار والاختناقات قدر الامكان، وتوفير السلع والمنتجات بالأسعار المناسبة وتحسين الجودة وعلى مدار العام، وكذا توفير المعلومات الاساسية عن الأسواق والأسعار لكل من المنتج والمستهلك.

## ii. مخرجات تعلم المقرر (CILOs) :Course Intended Learning Outcomes

بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:

- a1. يعرف مفهوم التسويق- الارشاد التسويقي.
- a2. يعدد انواع القنوات التسويقية.
- a3. يشرح عمليات ما بعد الحصاد.
- b1- يقيم دور الارشاد التسويقي في تنمية الموارد البشرية.
- b2 - يحلل المصطلحات المتداولة في التسويق.
- c1. يصمم برامج تدريبية حول الارشاد التسويقي لكل من المرشدين الزراعيين والمزارعين والوسطاء.
- c2. يعزز العوامل الايجابية المؤثرة في تسويق المنتجات الزراعية ويستبعد ما هو سلبي منها.
- d1. يجيد مهارات التواصل الفعال من خلال العمل بروح الفريق مع أطراف العملية التسويقية.



iii. مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) مع مخرجات التعلم للبرنامج: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs (Course Intended Learning Outcomes) to PILOs (Program Intended Learning Outcomes)		
مخرجات التعلم المقصودة من البرنامج (Program Intended Learning Outcomes)	مخرجات التعلم المقصودة من المقرر (Course Intended Learning Outcomes)	
A2 يبين مبادئ ونظريات العلوم الأساسية المرتبطة بالزراعة والاعذية والتنمية الريفية.	a1. يعرف مفهوم التسويق- الارشاد التسويقي.	- a1
	يعدد انواع القنوات التسويقية.	a2.
A4. يوضح المراحل والعناصر الاساسية لتخطيط وتنفيذ العمليات والأنشطة الزراعية في المجتمعات الزراعية.	يشرح عمليات ما بعد الحصاد.	-a3
C4 يخطط لتنفيذ برامج وحملات الارشاد الزراعي لتنمية المجتمعات الريفية، مستخدما المنهج العلمي	يقيم دور الارشاد التسويقي في تنمية الموارد البشرية.	b1
A3. يشرح مفاهيم وعناصر إدارة الجودة والسلامة في مجال الزراعة والأغذية، و مصطلحات العمليات الزراعية ومرادفاتها الشائعة الاستخدام في الريف	يحلل المصطلحات المتداولة في التسويق.	- b2
C4 يخطط لتنفيذ برامج وحملات الارشاد الزراعي لتنمية المجتمعات الريفية، مستخدما المنهج العلمي	يصمم برامج تدريبية لكل من المرشدين الزراعيين والمزارعين والوسطاء.	c1
C4 يخطط لتنفيذ برامج وحملات الارشاد الزراعي لتنمية المجتمعات الريفية، مستخدما المنهج العلمي	ينفذ سلسلة من البرامج التدريبية والتوعوية للمرشدين والمزارعين في مجال التسويق الزراعي والارشاد التسويقي	c2
D1. يشارك في فرق العمل المختلفة بشكل جيد. D3. يجيد الاتصال والتواصل وإدارة الوقت.	يجيد مهارات التواصل الفعال من خلال العمل بروح الفريق مع أطراف العملية التسويقية.	d1

مواءمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقييم Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies		
أولاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقييم: First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs		
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المعرفة والفهم Knowledge and Understanding CILOs
- اختبارات تحريرية وشفهية. - اختبارات قصيرة	<ul style="list-style-type: none"> <li>المحاضرة التفاعلية Lectures</li> <li>الحوار والمناقشة discussion</li> <li>العصف الذهني Brainstorming</li> <li>حل المشكلات Problem solving</li> </ul>	a1. يعرف مفهوم التسويق- الارشاد التسويقي.
		يعدد انواع القنوات التسويقية.
ثانياً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم: Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs		
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية Intellectual Skills CILOs
- اختبارات تحريرية وشفهية. - اختبارات قصيرة	<ul style="list-style-type: none"> <li>حل المشكلات Problem solving</li> <li>المحاكاة والعروض العملية Simulation</li> <li>Practical Method presentations &amp;</li> <li>التطبيق العملي Practical in computer</li> </ul>	b1. يقيم دور الارشاد التسويقي في تنمية الموارد البشرية.
		يحلل المصطلحات المتداولة في التسويق.



(Lab works) Lab projects المشروعات والمهام والتكاليف		
<b>ثالثاً: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:</b> Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs		
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر / المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills CILOs
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ مناقشة عامة</li> <li>▪ التطبيق العملي Practical projects</li> <li>▪ المشروعات والمهام والتكاليف</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ المحاضرة التفاعلية Lectures</li> <li>▪ الحوار والمناقشة discussion</li> <li>▪ حل المشكلات Problem solving</li> <li>▪ المحاكاة والعروض العملية Practical Simulation Method presentations&amp;</li> <li>▪ تبادل الخبرات بين الزملاء</li> </ul>	-c1 يضمم برامج تدريبية لكل من المرشدين الزراعيين والمزارعين والوسطاء.
		-c2 ينفذ سلسلة من البرامج التدريبية والتوعوية للمرشدين والمزارعين في مجال التسويق الزراعي والارشاد التسويقي.
		-c3 يجيد مهارات التواصل الفعال من خلال العمل بروح الفريق مع أطراف العملية التسويقية
<b>رابعاً: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:</b> Fourth: Alignment of Transferable (General) Skills CILOs		
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر Transferable (General) Skills CILOs
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ مناقشة عامة</li> <li>▪ التطبيق العملي Practical projects</li> <li>▪ المشروعات والمهام والتكاليف</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ التطبيق العملي Practical projects</li> <li>▪ المشروعات والمهام والتكاليف projects</li> <li>▪ التعلم التعاوني Cooperative Learning</li> <li>▪ تبادل الخبرات بين الزملاء</li> </ul>	-d1 يجيد مهارات التواصل الفعال من خلال العمل بروح الفريق مع أطراف العملية التسويقية.
		-d2 يستخدم شبكة المعلومات في البحث عن نتائج وتوصيات البحوث والارشاد الزراعي.

<b>i. موضوعات محتوى المقرر Course Content</b>					
<b>أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect</b>					
رموز مخرجات التعلم للمقرر (CILOs)	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	الموضوعات الرئيسية/الوحدات Topic List / Units	الرقم Order
a1, d1	1	1w	• النواحي الوظيفية التسويقية • التسويقية الفيزيائية والتسهيلية • سلسلة القيمة	مفهوم التسويق الزراعي	1
a1.d1	1	2w	.	منهجية دراسة التسويق	2
a1.d1	1	W3	• القنوات التسويقية • الهوامش التسويقية	الأسواق والوسطاء التسويق الجماعي	3
a2.c4.d1	1	W4	• وظائف الإرشاد الزراعي التسويقي: نوعية - تدريب. • اكساب معارف ومهارات وفدرات.	الإرشاد الزراعي مدخل إلى الإرشاد الزراعي التسويقي	4
a2.d1	1	W5	• عناصر عملية الاتصال الإرشادي	الاتصال الإرشادي	5
a3 .d1	1	W6	• الجماهيرية - الجماعية - الزيارة الفردية - الزيارة المكتتبية.	طرق الإرشاد الزراعي	6



a3.d1	1	W7	- دور الارشاد الزراعي في العملية التسويقية. - أهمية وأهداف التسويق الزراعي ومراحلها المختلفة. - الارشاد التسويقي واستخدام الطرق الحديثة في الحصاد والجني والخزن.	الإرشاد التسويقي الزراعي مدخل أساس لتطوير النظام التسويقي للمنتجات الزراعية وتحسين جودتها	7
c1,d1	1	W8	تخطيط البرامج الإرشادية التي تلبى احتياجات المستهدفين في أطراف العملية التسويقية.	البرامج الإرشادية	8
c1,d1	1	W9	- التدريب والزيارة - الارشاد السلعي	نظم الإرشاد الزراعي	9
c2.d1	1	W10	• الجني – معاملات ما بعد الحصاد: الفرز، التدريج، التعبئة، التداول، مخازن التبريد.	تبني تقنيات الزراعة الحديثة	10
c3.d1	1	W11	• استعراض مشاكل ومعوقات التسويق الزراعي.	مشاكل ومعوقات التسويق الزراعي	11
c2.c4.d1	1	W12	- ١/ توعية وارشاد المزارعين بضرورة الاهتمام بمحاصيلهم الزراعية من حيث التنقية والنظافة وبقية العمليات الأخرى. ٢/ ضرورة وضع الخطط والبرامج لتنمية وتسويق المنتجات الزراعية من قبل الجهات ذات العلاقة. ٣/ التشجيع على انشاء الجمعيات التسويقية المتخصصة بالمحاصيل الزراعية. ٤/ تنظيم حملات للدعاية والترويج للمحاصيل الزراعية من خلال اصدار النشرات الإرشادية وإقامة المعارض الزراعية.	الحلول لمشاكل ومعوقات التسويق الزراعي	12
c2.d1	1	W13	- تنفيذ برامج بناء القدرات وخاصة في مجال الإرشاد الزراعي - تعميم مفهوم الإرشاد التسويقي بين المزارعين الذي يعد بمثابة المدخل الأساسي لتطوير حلقات سلسلة النظام التسويقي للمنتجات الزراعية بما ينعكس إيجاباً على العاملين في هذا القطاع. - تحسين دخول المزارعين من خلال رفع جودة وسلامة المنتجات الزراعية وبالتالي زيادة القيمة السوقية لهذه المنتجات والنفاذ الى الأسواق الخارجية.	رفع وتحسين كفاءة التسويق	13
c2.d1	1	W14	- يتضمن إنتاج مطابق لحاجات السوق من خلال تحسين تقنيات ما بعد الحصاد وتلبية حاجات وادواق المستهلكين. - تنفيذ سلسلة من البرامج التدريبية والتوعوية للمرشدين والمزارعين في مجال التسويق الزراعي والارشاد التسويقي.	نظام التسويق الجيد للمنتجات الزراعية	14
===	14	١٤	اجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

ثانياً: موضوعات الجانب العملي Practical Aspect				
رموز مخرجات التعلم Course ILOs	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	التجارب العملية/ تدريبات Practical / Tutorials topics	الرقم Order

٤



c3,d1	6	3	نزول ميداني إلى أسواق الجملة ورفع تقارير حول: الأسعار اليومية لأنواع الخضروات والفواكه المعروضة - مصادر المنتجات الزراعية المعروضة في الأسواق...	١
c2,d1	6	3	طرق وأساليب تداول المنتجات الزراعية: مدى استخدام الطرق الحديثة في الحصاد والجني والخزن - معاملات ما بعد الحصاد - العبوات - المواصفات... الخ. أسلوب التسويق (فردى - جماعى) - وجود متعهدين.	٢
c2,d1	4	٢	زيارة مزارع نموذجية لإنتاج الفاكهة والخضروات	٣
c2,d1	4	2	زيارة مراكز تقنيات ما بعد الحصاد وإعداد الصادرات الزراعية	٤
c3,d1	٢	١	تقديم مقترحات لتحسين جودة بعض المحاصيل	٥
c1,d1	4	2	عروض ومناقشات	٦
===	24	2١	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

### استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies

- المحاضرة التفاعلية Lectures
- الحوار والمناقشة discussion
- العصف الذهني Brainstorming
- حل المشكلات Problem solving
- المحاكاة والعروض العملية Practical presentations & Simulation Method
- التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab
- المشروعات والمهام والتكاليف projects
- التعلم الذاتي Self-learning
- التعلم التعاوني Cooperative Learning
- تبادل الخبرات بين الزملاء

### ii. الانشطة والتكليفات :Tasks and Assignments

م No	الانشطة / التكليف Assignments/ Tasks	نوع التكليف (فردى/ تعاونى)	الدرجة المستحقة Mark	أسبوع التنفيذ Week Due	مخرجات التعلم CILOs (symbols)
١	اعداد تقارير حول أسواق المنتجات الزراعية	فردى	5	٤، ٦، ٨، ١٠	a1,a2,b1,d 1
٢	عرض تقديمي	فردى	5	١١، ١٢	a1,a2,b1,d 1
	<b>Total Score</b> إجمالي الدرجة		<b>10</b>	<b>==</b>	<b>===</b>

### iii. تقييم التعلم :Learning Assessment

الرقم No.	أنشطة التقييم Assessment Tasks	أسبوع التقييم Week due	الدرجة Mark	% من الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	مخرجات التعلم CILOs (symbols)
١	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	4	10	10	a1,a2,b1,d1
٢	كوز (١) Quiz (1)	٤	٥	٥	a1,a2,b1,d1
٣	اختبار نصف الفصل Midterm Exam	٨	١٠	١٠	a1.a2.b1.b2
٤	كوز (٢) Quiz (2)	٩	5	5	a1.a2.b1.b2



a1.a2.b1.b2.c1.d1	10	10	١٤	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam (practical)	٥
a1.a2.b1.b2.c1.c2.c3.d1	٦٠	٦٠	١٦	اختبار نهاية الفصل (نظري) Final Exam (theoretical)	٦
===	% ١٠٠	١٠٠		Total الإجمالي	

### مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

#### ١. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)

- التميمي، طارق فيصل، التسويق الزراعي، كتاب PDF
- اليسانبي، علي عبد الله "اساسيات التسويق الزراعي" مركز المتفوق للنشر والتوزيع، بجوار جولة الجامعة الجديدة الطبعة الاولى، ٢٠٢٠.

#### ٢. المراجع المساندة Essential References:

- وليد يحيى سلام (دكتور وأخرون)، "التسويق الزراعي" للصف الثالث المدارس الثانوية الزراعية، نظام الثلاث سنوات، جمهورية مصر العربية، وزارة التربية والتعليم- قطاع الكتب، طبعة ٢٠١٠-٢٠١١
- ابي سعيد الديوجي، دوخي عبد الرحيم الحنيطي (دكتوران)، "التسويق الزراعي المفاهيم والأسس"، نسخة تجريبية، ٢٠٠١

#### ٣. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.

- <http://www.>
- <http://www.>
- <http://www.>

### iv. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies

بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالاتي:

#### ١. سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:

- يلتزم الطالب بحضور ٧٥% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك.
- يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب ٢٥% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.

#### ٢. الحضور المتأخر Tardy:

- يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.

#### ٣. ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:

- لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الامتحان
- إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.

#### ٤. التعيينات والمشاريع Assignments & Projects:

- يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكاليف وتسليمها.
- إذا تأخر الطالب في تسليم التكاليف عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.

#### ٥. الغش Cheating:

- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب.
- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكاليف والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.

#### ٦. الانتحال Plagiarism:

- في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك

#### ٧. سياسات أخرى Other policies:

- أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف ..... الخ



العام الجامعي: ٢٠٢٠/٢٠٢١  
خطة مقرر: الارشاد التسويقي  
Course Plan (Syllabus):

i. معلومات عن أستاذ المقرر							Information about Faculty Member Responsible for the Course		
Office Hours (أسبوعيا)			الساعات المكتبية			أ.م.د. طه ياسين الأديمي	الاسم Name		
الخميس THU	الأربعاء WED	الثلاثاء TUE	الاثنين MON	الأحد SUN	السبت SAT	قسم الاقتصاد والارشاد الزراعي ٧٧٢٩٣٣٦٤٣	المكان ورقم الهاتف Location & Telephone No.		
						tahadimi@gmail.com	البريد الإلكتروني E-mail		
ii. معلومات عامة عن المقرر									
الارشاد التسويقي					اسم المقرر				
ERD411					رمز المقرر ورقمه				
المجموع Total		الساعات المعتمدة			الساعات المعتمدة للمقرر				
		سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture	Credit Hours				
٤			٢	٢					
رابع - الفصل الثاني					المستوى والفصل الدراسي				
مبادئ الاقتصاد الزراعي					المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت)				
لا يوجد					المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) - Co-requisite				
بكالوريوس اقتصاد زراعي- شعبة التنمية الريفية					البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر				
					Program (s) in which the course is offered				
العربية					لغة تدريس المقرر				
قاعات الكلية					مكان تدريس المقرر				
					Location of teaching the course				

**ملاحظة:** الساعة المعتمدة للعلمي وللتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

iii. وصف المقرر		Course Description	
<p>يهدف هذا المقرر إلى اكساب الطلاب مهارات معرفية في مفهوم ووظائف الارشاد التسويقي، واهدافه، ودوره في رفع كفاءة الموارد الانتاجية، واهم المصطلحات في مجال التسويق والقنوات التسويقية، ومكونات وعناصر التسويق، والعوامل المؤثرة فيها، وتوظيف تلك المعارف في التنمية المجتمعية وبناء الموارد البشرية للوصول الى مجتمع خالي من الاحتكار والاختناقات قدر الامكان، وتوفير السلع والمنتجات بالأسعار المناسبة وتحسين الجودة وعلى مدار العام، وكذا توفير المعلومات الاساسية عن الأسواق والأسعار لكل من المنتج والمستهلك.</p>			



.iv مخرجات تعلم المقرر (CILOs) :Course Intended Learning Outcomes				
بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:				
a1. يعرف مفهوم التسويق- الارشاد التسويقي.				
a2. يعدد انواع القنوات التسويقية.				
a3. يشرح عمليات ما بعد الحصاد.				
b1. يقيم دور الارشاد التسويقي في تنمية الموارد البشرية.				
b2. يحلل المصطلحات المتداولة في التسويق.				
c1. يصمم برامج تدريبية حول الارشاد التسويقي لكل من المرشدين الزراعيين والمزارعين والوسطاء.				
c2. يعزز العوامل الايجابية المؤثرة في تسويق المنتجات الزراعية ويستبعد ما هو سلبي منها.				
d1. يجيد مهارات التواصل الفعال من خلال العمل بروح الفريق مع أطراف العملية التسويقية.				
.v محتوى المقرر :Course Content				
أولاً: الموضوعات النظرية :Theoretical Aspect				
الرقم Order	الوحدات (الموضوعات الرئيسية) Units	الموضوعات التفصيلية Sub Topics	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Con. H
1	مفهوم التسويق الزراعي سلسلة القيمة	• النواحي الوظيفية التسويقية • التسويقية الفيزيائية والتسهيلية	1w	1
2	منهجية دراسة التسويق	.	2w	1
3	الأسواق والوسطاء التسويق الجماعي	• القنوات التسويقية • الهوامش التسويقية	W3	1
4	الإرشاد الزراعي مدخل إلى الإرشاد الزراعي التسويقي	• وظائف الإرشاد الزراعي التسويقي: توعية – تدريب. • اكساب معارف ومهارات وفدرات.	W4	1
5	الاتصال الإرشادي	• عناصر عملية الاتصال الإرشادي	W5	1
6	طرق الإرشاد الزراعي	• الجماهيرية - الجماعية - الزيارة الفردية – الزيارة المكتتبية.	W6	1
7	الإرشاد التسويقي الزراعي مدخل أساس لتطوير النظام التسويقي للمنتجات الزراعية وتحسين جودتها	- دور الارشاد الزراعي في العملية التسويقية. - أهمية وأهداف التسويق الزراعي ومراحلها المختلفة. - الارشاد التسويقي واستخدام الطرق الحديثة في الحصاد والجني والخزن.	W7	1
8		امتحان نصفي نظري	W8	1
9	البرامج الإرشادية	تخطيط البرامج الارشادية التي تلبي احتياجات المستهدفين في أطراف العملية التسويقية.	W9	1
10	نظم الإرشاد الزراعي	- التدريب والزيارة - الارشاد السلعي	W10	1



1	W11	• الجني – معاملات ما بعد الحصاد: الفرز، التدرج، التعبئة، التداول، مخازن التبريد.	11	تبني تقنيات الزراعة الحديثة
1	W12	• استعراض مشاكل ومعوقات التسويق الزراعي.	12	مشاكل ومعوقات التسويق الزراعي
1	W13	1 - توعية وارشاد المزارعين بضرورة الاهتمام بمحاصيلهم الزراعية من حيث التقية والنظافة وبقية العمليات الاخرى. 2 / ضرورة وضع الخطط والبرامج لتنمية وتسويق المنتجات الزراعية من قبل الجهات ذات العلاقة. 3 / التشجيع على انشاء الجمعيات التسويقية المتخصصة بالمحاصيل الزراعية. 4 / تنظيم حملات للدعاية والترويج للمحاصيل الزراعية من خلال اصدار النشرات الارشادية وإقامة المعارض الزراعية.	13	الحلول لمشاكل ومعوقات التسويق الزراعي
1	W14	- تنفيذ برامج بناء القدرات وخاصة في مجال الإرشاد الزراعي. - تعميم مفهوم الإرشاد التسويقي بين المزارعين الذي يعد بمثابة المدخل الأساسي لتطوير حلقات سلسلة النظام التسويقي للمنتجات الزراعية. - تحسين دخول المزارعين من خلال رفع جودة وسلامة المنتجات الزراعية وبالتالي زيادة القيمة السوقية لهذه المنتجات والنفذ الى الأسواق الخارجية.	14	رفع وتحسين كفاءة التسويق
1	w 15	- يتضمن إنتاج مطابق لحاجات السوق من خلال تحسين تقنيات ما بعد الحصاد وتلبية حاجات واذواق المستهلكين. - تنفيذ سلسلة من البرامج التدريبية والتوعوية للمرشدين والمزارعين في مجال التسويق الزراعي والارشاد التسويقي.	15	نظام التسويق الجيد للمنتجات الزراعية
1	W16	<b>اختبار نهاية الفصل (نظري)</b>		16
16	16	عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

ثانياً: خطة تنفيذ الجانب العملي Training/ Tutorials/ Exercises Aspects			
الرقم Order	المهام / التمارين Tutorials/ Exercises	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Cont. H
1	▪ زيارات ميدانية	1	2
2	▪ زيارات ميدانية	٢	2
3	▪ زيارات ميدانية	٣	2
4	▪ زيارات ميدانية	4	
5	▪ تقديم تقارير حول: الأسعار اليومية لأنواع الخضروات والفواكه المعروضة - مصادر المنتجات الزراعية المعروضة في الأسواق...	٥	2
٦	▪ تقديم تقارير حول طرق وأساليب تداول المنتجات الزراعية: مدى استخدام الطرق الحديثة في الحصاد والجني والخزن - معاملات ما بعد الحصاد - العبوات - المواصفات... الخ. ▪ أسلوب التسويق (فردى - جماعى) - وجود متعهدين.	٦	2
٧	<b>اختبار نصف الفصل (Midterm Exam)</b>		
٨	▪ تقديم تقارير و مقترحات لتحسين جودة بعض المحاصيل	٨	٢
9	▪ تقديم تقارير و مقترحات لتحسين جودة بعض المحاصيل	٩	2
10	▪ سمنار/ عروض ومناقشات	١٠	2
11	▪ سمنار/ عروض ومناقشات	١١	2
1٢	▪ سمنار/ عروض ومناقشات	١٢	2
13	▪ سمنار/ عروض ومناقشات	13	2



28	14	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam
<b>.vi استراتيجيات التدريس Teaching Strategies:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المحاضرة التفاعلية Lectures</li> <li>- الحوار والمناقشة discussion</li> <li>- العصف الذهني Brainstorming</li> <li>- حل المشكلات Problem solving</li> <li>- المحاكاة والعروض العملية Practical presentations &amp; Simulation Method</li> <li>- التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab</li> <li>- المشروعات والمهام والتكليف projects</li> <li>- التعلم الذاتي Self-learning</li> <li>- التعلم التعاوني Cooperative Learning</li> <li>- تبادل الخبرات بين زملاء</li> </ul>		
28	14	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester

<b>.VII الأنشطة والتكليفات Tasks and Assignments:</b>				
م No	النشاط/ التكليف Assignments	نوع التكليف (فردى/ تعاونى)	الدرجة المستحقة Mark	أسبوع التنفيذ Week Due
١	اعداد تقارير حول الزيارات الميدانية	فردى	5	١٠
٢	عرض تقديمي	تعاونى	5	١١,١٢
	اجمالي الدرجة 0Total Score		10	

<b>.vii تقويم التعلم Learning Assessment:</b>				
م No	أساليب التقويم Assessment Method	مؤعد (أسبوع) التقويم Week Due	الدرجة Mark	الوزن النسبى % Proportion of Final Assessment
1	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	2	10	10
2	اختبار قصير (١) Quiz	٤	٥	٥
3	اختبار نصفى Midterm Exam (نظري وعملي)	٨	١٠	١٠
4	اختبار قصير (٢) Quiz	9	5	5
5	اختبار عملي نهائى	١٢	10	10
6	اختبار تحريري نهائى	١٦	60	٦٠
	المجموع Total		100	%

<b>.viii مصادر التعلم Learning Resources:</b> (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
٤. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• التميمي، طارق فيصل، التسويق الزراعي، كتاب PDF.</li> <li>• اليسانى، علي عبد الله "اساسيات التسويق الزراعي" مركز المنفوق للنشر والتوزيع، بجوار جولة الجامعة الجديدة الطبعة الاولى،</li> </ul>	



٢٠٢٠
<b>٥. المراجع المساندة Essential References:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• وليد يحيى سلام (دكتور وآخرون)، " التسويق الزراعي " للصف الثالث المدارس الثانوية الزراعية، نظام الثلاث سنوات، جمهورية مصر العربية، وزارة التربية والتعليم- قطاع الكتب، طبعة ٢٠١٠- ٢٠١١</li> <li>• ابي سعيد الديوجي، دوخي عبد الرحيم الحنيطي (دكتوران)، " التسويق الزراعي المفاهيم والأسس"، نسخة تجريبية، ٢٠٠١.</li> </ul>
<b>٦. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت etc. Electronic Materials and Web Sites</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <a href="http://www.">http://www.</a></li> <li>▪ <a href="http://www.">http://www.</a></li> <li>▪ <a href="http://www.">http://www.</a></li> </ul>

<b>٧. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies</b>	
<u>بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:</u>	
١	<p style="text-align: center;"><b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:</b></p> <p>- يلتزم الطالب بحضور ٧٥% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب ٢٥% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.</p>
٢	<p style="text-align: center;"><b>الحضور المتأخر Tardy:</b></p> <p>- يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.</p>
٣	<p style="text-align: center;"><b>ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:</b></p> <p>- لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الامتحان - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.</p>
٤	<p style="text-align: center;"><b>التعيينات والمشاريع Assignments &amp; Projects:</b></p> <p>- يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكاليف وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تسليم التكاليف عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.</p>
٥	<p style="text-align: center;"><b>الغش Cheating:</b></p> <p>- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكاليف والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.</p>
6	<p style="text-align: center;"><b>الانتحال Plaqiarism:</b></p> <p>- في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك</p>
7	<p style="text-align: center;"><b>سياسات أخرى Other policies:</b></p> <p>- أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف ..... الخ</p>