**مرفق (3)**

توصيف مقرر تدريب ميدانى (3)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **بيانات المقرر** | | | |
| **الرمز الكودى: TBM508** | | **اسم المقرر: تدريب ميدانى (3)** | **المستوى: الثالث** |
| **التخصص: دراسات سياحية** | | **الفصل الدراسى : الخريفى** | **عدد الساعات المعتمدة:3**  **عدد الساعات:6 عملى** |
| **البرنامج: بكالوريوس ادارة الأعمال فى السياحة** | |
| 1. هدف المقرر | اكساب الطالب المهارات العملية والتطبيقية التى تمكنه من تسويق وبيع البرامج السياحية ومختلف الخدمات التى تقدمها الشركات والمنشأت السياحية وادارة العلاقات العامة فى المؤسسات السياحية . | | |
| 1. المستهدف من تدريس المقرر   **بنهاية هذا المقرر يكون الطالب قادراً على أن:** | | | |
| أ. المعلومات والمفاهيم | أ-1 يُحدد قواعد العمل في شركات السياحة.  أ-2 يحدد أسس ومبادئ التسويق .  أ-3- يصنف الأدوات والأساليب التسويقية المختلفة فى المنشأت السياحية. | | |
| ب. المهارات المهنية | ب-1 يمارس العلاقات المهنية التي قد تساعده في العمل في شركات السياحة ووكالات السفر.  ب-2 يطبق مهام أعمال شركات السياحة ووكلات السفر.  ب-3 يقوم بالتسويق للخدمات المختلفة للمنشأت السياحية .  ب-4 بَعد خطط العلاقات العامة للمنشأت السياحية. | | |
| ج. المهارات العامة | ج-1 يكتسب مهارات العمل في فريق.  ج-2 يتعلم أساليب استخدام التكنولوجيا الحديثة والانترنت في أعمال شركات السياحة.  ج-3 يكتسب مهارات ادارة الوقت.  ج-4 يتواصل مع الآخرين.  ج-5 ينجز المهام المكلف بها في إطار جدول زمنى محدد. | | |
| 1. محتوي المقرر | | | |
|  | الاسبوع الأول: التعرف على أساسيات ومبادئ التسويق  الأسبوع الثانى : زيارة ميدانية لإحدى الشركات السياحية.  الاسبوع الثالث: التعرف على الأشكال المختلفة للمنتج السياحى كأحد عناصر المزيج التسويقى السياحى .  الاسبوع الرابع: القيام بزيارة ميدانية لإحدى الشركات السياحية.  الأسبوع الخامس: التعرف على قواعد وسياسات التسعير للمنتج السياحى كأحد عناصر المزيج التسويقى السياحى .  الأسبوع السادس: زيارة ميدانية لإحدى الشركات السياحية.  الاسبوع السابع: التعرف على قنوات التوزيع المختلفة للمنتج السياحى كأحد عناصر المزيج التسويقى السياحى .  الاسبوع الثامن: : زيارة ميدانية لإحدى الشركات السياحية  الأسبوع التاسع: التعرف على وسائل وأدوات الترويج للمنتج السياحى كأحد عناصر المزيج التسويقى السياحى .  الاسبوع العاشر : زيارة ميدانية لإحدى الشركات السياحية.  الأسبوع الحادى عشر : التسويق الاليكترونى للمنتج السياحى.  الاسبوع الثانى عشر: ورشة عمل لاستخدام وسائل التواصل الاجتماعى فى التسويق للمنتج السياحى. | | |
| 1. أساليب التعليم والتعلم | | | |
|  | * محاكاة * تعلم ذاتى * التدريب العملي بشركات السياحة. * زيارات ميدانية | | |
| 1. تقويم الطلاب | | | |
| الأساليب المستخدمه | * امتحان تطبيقي 60 درجة * أعمال فصلية 20 درجة (تقييم الطالب من المشرف الخارجى درجات10- تقييم الطالب من المشرف الداخلى 10 درجات) * امتحان شفوي 20 درجة | | |
| التوقيت | * امتحان تطبيقي نهاية الفصل الدراسى * أعمال فصلية طوال أسابيع الفصل الدراسى * امتحان شفوي نهاية الفصل الدراسى | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **منسق المقرر** | **رئيس القسم** |