



مفردات مادة استراتيجيات التسعير  
1437-1436  
تعليم عن بعد



<u>عدد الوحدات</u> 3	<u>أستاذة المادة</u> أماني كامل علام البريد الإلكتروني: amanyallam@outlook.sa	<u>رمز المقرر</u> MRK 412	<u>اسم المقرر</u> استراتيجيات التسعير
	وقت المحاضرة: يوم الاثنين 15:30-16:50		
MRK 303			المتطلبات السابقة
<b>وصف المقرر:</b> سيوضح هذا المقرر مفهوم السعر التسعير و أهميته باعتباره عنصرا أساسيا في قدره الشرائي للمشتري كونه مؤثرا في حجم مشترياته و بالتالي على اشبع حاجاته و رغباته. أيضا سيستعرض هذا المنهج اسس و خطوات عملية التسعير والعوامل المؤثرة عليه. كما سيوضح طرق ومداخل التسعير واستراتيجياته.			
<b>أهداف المقرر</b> تعريف الطالبات ب: 1. مفهوم السعر وأهميته 2. تحديد خطوات التسعير 3. كيفية بناء الأسعار اعتمادا على أنواع السوق 4. تحديد استراتيجيات التسعير			
<b>مكونات المادة :</b> توزيع المحتوى العلمي على الفصل الدراسي			
	<b>الموضوع</b>	<b>الأسبوع</b>	
	<b>الفصل الأول: مفهوم السعر و التسعير</b> • مفهوم السعر و التسعير • خصائص السعر	<b>الأول</b>	
	<b>الفصل الثاني: السعر والمزيج التسويقي</b> • المنافسه السعريه، المنافسه غير السعريه • أسباب تعاضم دور السعر • العلاقة التبادليه بين السعر و المزيج التسويقي	<b>الثاني</b>	
	<b>الفصل الثالث: أهداف التسعير</b> • الأهداف الفرعيه للتسعير • الأهداف الخاصه بالسعر	<b>الثالث</b>	