

الجمهورية اليمنية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة ٢١ سبتمبر للعلوم الطبية والتطبيقية



كلية: الإدارة الطبية  
قسم: إدارة الخدمات طبية  
توصيف مقرر  
التسويق الصحي  
رقم ورمز المقرر ( 05.01.514 )  
1444 هـ  
2023/2022 م

معلومات عامة عن المقرر:				
التسويق الصحي	اسم المقرر :			
٠٥.٠١.٥١٤	رمز المقرر ورقمه :			
الإجمالي	تدريب	عملي	سمنار	محااضرة
٢				٢
الساعات المعتمدة:				
المستوى والفصل الدراسي :				
المستوى الثاني-الفصل الأول				
المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):				
مبادئ الإدارة الصحية				
المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):				
لا يوجد				
البرنامج / التي يتم فيها تدريس المقرر:				
بكالوريوس إدارة طبية				
لغة تدريس المقرر:				
العربية				
نظام الدراسة:				
انتظام				
أسلوب الدراسة في البرنامج :				
التعليم المنتظم				
مكان تدريس المقرر:				
في الحرم الجامعي بجامعة ٢١ سبتمبر				
اسم معدي مواصفات المقرر:				
د. إباد نبيل الصهبي				
تاريخ اعتماد مجلس الجامعة:				

## II. وصف المقرر:

يوضح المقرر الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق الصحي في تحقيق أهداف المنظمة على المستوى المحلي والدولي، وتنمية مهارات المتخصصين في القطاعات الصحية، ويهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بعلم التسويق بالمصطلحات العامة من إدارة العملية التسويقية، ودراسة للبيئة التسويقية وكيفية إجراء البحوث والخطط التسويقية ودراسة سلوك المستهلك وشرح للمزيج التسويقي بما يحتويه من عناصر (المنتج-)، والتسعير، والتوزيع والترويج، وعملية تقديم الخدمات) وكل ذلك سينعكس على القطاعات الصناعية والخدمية الصحية.

## مخرجات تعلم المقرر :

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

a.1 : يشرح مفاهيم التسويق الصحي من الناحية النظرية والتطبيقية.

a.2 : يصف أنواع البيئة الداخلية والبيئة الخارجية والتي لها تأثير على المنظمات الصحية.

b.1 : يحلل القيام بأنشطة بحثية تتعلق بإدارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات.

b.2 : يفسر المقدرة على اكتساب المهارات المتعلقة كيفية إعداد المزيج تسويقي.

c.1 : يطور من الخبرات اللازمة لإعداد الخطط لتسويق الخدمات الصحية وتطبيقها.

c.2 : يطبق اعداد دراسة لعملية ومتطلبات تجزئة الاسوق.

d.1 : يتفاوض مع العملاء الخارجيين بشكل مستمر وبحلقة اتصال دائمة.

d.2 : يستعرض مهارات العمل بتخصص تسويق الخدمات الصحية.

## ربط مخرجات التعلم للمقرر الدراسي مع مخرجات تعلم البرنامج

مخرجات تعلم البرنامج (PILOs)	مخرجات المقرر (CILOs)
a 1	a.1 : يشرح مفاهيم التسويق الصحي من الناحية النظرية والتطبيقية.
a 2	a.2 : يصف أنواع البيئة الداخلية والبيئة الخارجية والتي لها تأثير على المنظمات الصحية.

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ إباد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماحي	د/ جميل أحسن مجلي

b 1	b.1 : يحلل القيام بأنشطة بحثية تتعلق بإدارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات.
b 2	b.2 : يفسر المقدرة على اكتساب المهارات المتعلقة كيفية إعداد المزيج تسويقي.
C1	c.1 : يطور من الخبرات اللازمة لإعداد الخطط لتسويق الخدمات الصحية وتطبيقها.
C2	c.2 : يطبق اعداد دراسة لعملية ومتطلبات تجزئة الاسوق.
D1	d.1 : يتفاوض مع العملاء الخارجيين بشكل مستمر وبحلقة اتصال دائمة.
D2	d.2 : يستعرض مهارات العمل بتخصص تسويق الخدمات الصحية.

ربط مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقييم

أولاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقييم:

استراتيجية التقييم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر / المعرفة والفهم
الاختبارات التحريرية والشفوية والمشاركة – الكويزات	- محاضرات. - الحوار والنقاش - دراسة حالة - العروض	a.1 : يشرح مفاهيم التسويق الصحي من الناحية النظرية والتطبيقية.
		a.2 : يصف أنواع البيئة الداخلية والبيئة الخارجية والتي لها تأثير على المنظمات الصحية

ثانياً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

استراتيجية التقييم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر / المهارات الذهنية
الاختبارات التحريرية والشفوية والمشاركة – الكويزات	- محاضرات. - الحوار والنقاش - النزول الميداني. - التكاليف الفردية والجماعية.	b.1 : يحلل القيام بأنشطة بحثية تتعلق بإدارة التسويق والتعامل مع مصادر المعلومات.
		b.2 : يفسر المقدرة على اكتساب المهارات المتعلقة كيفية إعداد المزيج تسويقي.

ثالثاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

استراتيجية التقييم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر / المهارات المهنية والعملية
الاختبارات التحريرية والشفوية والمشاركة – الكويزات	- محاضرات. - النقاش الفردي والجماعي - دراسة حالة - التعليم التعاوني. - التكاليف الجماعية.	c.1 : يطور من الخبرات اللازمة لإعداد الخطط لتسويق الخدمات الصحية وتطبيقها.
		c.2 : يطبق اعداد دراسة لعملية ومتطلبات تجزئة الاسوق.

رابعاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:

استراتيجية التقييم	استراتيجية التدريس	مخرجات المقرر
الاختبارات التحريرية والشفوية والمشاركة – الكويزات	- تكاليف. - لقاءات جماعية. - الحث على طرح الأسئلة والمشاركة والمناقشات.	d.1 : يتفاوض مع العملاء الخارجيين بشكل مستمر وبحلقة اتصال دائمة.
		d.2 : يستعرض مهارات العمل بتخصص تسويق الخدمات الصحية.

٧. كتابة مواضيع المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

كتابة وحدات / مواضيع محتوى المقرر

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ اياد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماحي	د/ جميل أحسن مجلي

أولاً : الجانب النظري

الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	مخرجات تعلم المقرر
1	أساسيات التسويق	التطور-تعريف التسويق-الأهمية- الوظائف.	١	2	a 1,a 2 , b 2
2	البيئة التسويقية	البيئة التسويقية: المفهوم، الأهمية، الأنواع.	١	2	a2, c1, d2
٣	سلوك المستهلك	تحليل سلوك المستهلك: كمفهوم، وأنواع-العوامل المؤثرة	١	2	a2, d1
٤	نظم المعلومات التسويقية	تعريف نظم المعلومات التسويقية، وتعريف بحوث التسويق، كمفاهيم وأنواعها.	١	2	b2 , c1 , d2
٥	تجزئة السوق	تجزئة السوق الصحي، كمفهوم، وأهمية ومتطلبات.	١	2	c2 , d2
٦	حالات وتطبيقات عملية.		2	4	c1 , d2
٧	اختبار نصفي		1	2	a1, a2, c1, d2
٨	المنتج الصحي	مفهوم المنتج-مراحل تطور المنتجات - دورة حياة المنتج.	١	2	a2, c1
٩	التسعير الصحي	تعريف التسعير- وأهمية- وطرق التسعير-واستراتيجيات التسعير.	١	2	a2
١٠	الترويج الصحي	كمفهوم- وأهمية- وأنواع.	١	2	d1
١١	التوزيع الصحي	كمفهوم- وأهمية- وقنوات التوزيع.	١	2	d1
1٢	عملية تقديم الخدمات الصحية.	كمفهوم وأهمية وعناصر	1	2	b2
1٣	حالات وتطبيقات عملية.		2	4	c1
1٤	الاختبار النهائي.		1	2	a 1,a 2 , c1, c2 , d2
		إجمالي الاسابيع والساعات	16	32	

I. استراتيجيات التدريس

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ اياد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماعي	د/ جميل أحسن مجلي

المحاضرات  
المناقشة الحوار  
العصف الذهني  
التعلم الذاتي  
تكاليف منزلية  
زيارات ميدانية

الأنشطة والتكليفات:

الرقم	النشاط / التكليف	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	الحوار والمناقشة الجماعية	بعض المقررات للجانب النظري وكيفية تطبيقه	٢-١٣	5
2	التكاليف الفردية والجماعية	المقررات التي لها علاقة بجانب العملي	6	5
3	العروض	خلال الفصل الدراسي ضمن مجموعات	١٣	10
	المجموع		١٤	٢٠

تقييم التعلم:

الرقم	أنشطة التقييم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقييم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	عرض الأنشطة	١٤-١	١٠	%١٠	جميع المخرجات
٢	اختبار منتصف الفصل	٨	١٠	%١٠	جميع المخرجات
٣	التكليفات	١٤-١	١٠	%١٠	جميع المخرجات
٤	الاختبار النهائي	١٦	٧٠	%٧٠	جميع المخرجات
	المجموع		١٠٠	%١٠٠	

مصادر التعلم:

(اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

المراجع الرئيسية: (لا تزيد عن مرجعين)

ثامر البكري، (٢٠١٨)، تسويق الخدمات الصحية، دار اليازوري العلمية للنشر، عمان، الأردن.

المراجع المساعدة

١. عزام زكريا وآخرون، (٢٠١٢)، مبادئ التسويق الحديث: بين النظرية والتطبيق، دار الميسرة، الطبعة الرابعة، عمان الأردن.

٢. عبدالخالق طواف، (٢٠١٤)، التسويق مفاهيم وأسس، الأمين للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، صنعاء، اليمن

مواد

إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)

الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.

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

١. سياسة حضور الفعاليات التعليمية: الالتزام بالمواعيد المحددة للمحاضرات في بدنها وانتهاءها والانتظام في الحضور، وضرورة حضور ( ٧٠ % ) من ساعات المحددة للقاءات التعليمية أو الفصول الافتراضية، إذا تجاوز نسبة

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ اياد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماحي	د/ جميل أحسن مجلي

٢	غياب الطالب عن (٣٠%) من ساعات المحددة يعد محروماً من حضور المقرر. الحضور المتأخر : يسمح للطالب المتأخر بدخول المحاضرة إذا تأخر في حدود ربع ساعة فقط وبعذر مقبول لدى أستاذ المقرر.
٣	ضوابط الامتحان: تحديد السياسات المتبعة في حالات الغياب عن الامتحان و توصيف السياسة المتبعة في حالات تأخر الطالب عن الامتحان.
٤	التعيينات والمشاريع: يوزع العناوين البحثية للمقرر على فريق من الطلبة مع توزيع المسؤولية فيما بينهم، والتأكد من المشاركة الفاعلة من جميع أعضاء الفريق، وعلى كل طالب أوكل فريق أن يقدم تقريراً عن موضوعه، وعرضه أمام الطلبة، وبحيث لا يتجاوز التسليم المحاضرة الثالثة عشر مالم تسقط درجة التكليف من الطلاب.
٥	الغش: تحدد هنا السياسات المتبعة في حالات الغش إما في الامتحانات أو في التكاليف بأي طريقة من طرائق الغش.
٦	الانتحال: يحدد تعريف الانتحال وحالاته والإجراءات المتبعة في حالة حدوثه.
٧	سياسات أخرى: أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف .... الخ

توقيع موصف المقرر د/ اياد الصهبي	توقيع المراجع د/منير مصلح الوصابي	توقيع رئيس القسم د/ نزار محمد السمحي	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة د/ محمد جبران الشماعي	توقيع العميد د/ جميل أحسن مجلي
-------------------------------------	--------------------------------------	---	---	-----------------------------------

كلية: الإدارة الطبية  
قسم: إدارة الخدمات الصحية  
( نموذج خطة مقرر: التسويق الصحي )

II. معلومات عن مدرس المقرر:						
الساعات المكتبية ( ٢ / أسبوعياً )			د. إياد نبيل إبراهيم عقلان الصهبي		الاسم	
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	المكان ورقم الهاتف ٧٧٤٢٢٠٥٥٧
						البريد الإلكتروني Eeyad6000@gmail.com

III. معلومات عامة عن المقرر:						
تسويق صحي			اسم المقرر:		١.	
٥٠٠١٠٥١٤			رمز المقرر ورقمه:		٢.	
الإجمالي	تدريب	عملي	سمنار	محاضرة	الساعات المعتمدة:	
٢				٢	٣.	
المستوى الثاني-الفصل الأول			المستوى والفصل الدراسي:		٤.	
مبادئ الإدارة الصحية			المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):		٥.	
لا يوجد			المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):		٦.	
بكالوريوس إدارة طبية			البرنامج/التي يتم فيها تدريس المقرر:		٧.	
العربية			لغة تدريس المقرر:		٨.	
انتظام			نظام الدراسة:		٩.	
التعليم المنتظم			أسلوب الدراسة في البرنامج:		١٠.	
الجامعة			مكان تدريس المقرر:		١١.	

IV. وصف المقرر :	
يوضح المقرر الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق الصحي في تحقيق أهداف المنظمة على المستوى المحلي والدولي، وتنمية مهارات المتخصصين في القطاعات الصحية، ويهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بعلم التسويق بالمصطلحات العامة من إدارة العملية التسويقية، ودراسة للبيئة التسويقية وكيفية إجراء البحوث والخطط التسويقية ودراسة سلوك المستهلك وشرح للمزيج التسويقي بما يحتويه من عناصر (المنتج-، والتسعير، والتوزيع والترويج، وعملية تقديم الخدمات) وكل ذلك سينعكس على القطاعات الصناعية والخدمية الصحية.	
V. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:	
a.1 : يشرح مفاهيم التسويق الصحي من الناحية النظرية والتطبيقية.	
a.2 : يصف أنواع البيئة الداخلية والبيئة الخارجية والتي لها تأثير على المنظمات الصحية.	
b.1 : يخطط لوضع آلية إعداد الخطط اللازمة لتسويق الخدمات الصحية.	
b.2 : يفرق بين مراحل تطور المفهوم التسويقي من خلال الرجوع للنظريات وكيفية تنظيمها.	
c.1 : يطور من اكتساب الطلاب الخبرات اللازمة لإعداد الخطط لتسويق الخدمات الصحية وتطبيقها.	
c.2 : يبرهن عملياً تحقيق التعاون فيما بين الطلاب ضمن فريق ومجموعات العمل وتنمية روح القيادة وروح العمل في	

توقيع موصف المقرر د/ إياد الصهبي	توقيع المراجع د/ منير مصلح الوصابي	توقيع رئيس القسم د/ نزار محمد السمحي	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة د/ محمد جبران الشماحي	توقيع العميد د/ جميل أحسن مجلي
-------------------------------------	---------------------------------------	---	---	-----------------------------------

الفريق، كمثل اعداد دراسة لعملية ومتطلبات تجزئة الاسوق.

d.1: يتواصل مع العملاء الخارجين بشكل مستمر وبحلقة اتصال دائمة.

d.2: يناقش الية المهارات الكتابية والشفوية في مجال النشاط التسويقي.

كتابة وحدات / مواضيع محتوى المقرر

أولاً : الجانب النظري

الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	مخرجات تعلم المقرر
1	أساسيات التسويق	التطور-تعريف التسويق-الأهمية- الوظائف.	١	2	a 1, a 2 , b 2
2	البيئة التسويقية	البيئة التسويقية: المفهوم، الأهمية، الأنواع.	١	2	a2, c1, d2
٣	سلوك المستهلك	تحليل سلوك المستهلك: كمفهوم، وأنواع-العوامل المؤثرة	١	2	a2, d1
٤	نظم المعلومات التسويقية	تعريف نظم المعلومات التسويقية، وتعريف بحوث التسويق، كمفاهيم وأنواعها.	١	2	b2 , c1 , d2
٥	تجزئة السوق	تجزئة السوق الصحي، كمفهوم، وأهمية ومتطلبات.	١	2	c2 , d2
٦	حالات وتطبيقات عملية.		2	4	c1 , d2
٧	اختبار نصفي		1	2	a1, a2, c1, d2
٨	المنتج الصحي	مفهوم المنتج-مراحل تطور المنتجات - دورة حياة المنتج.	١	2	a2, c1
٩	التسعير الصحي	تعريف التسعير- وأهمية- وطرق التسعير-واستراتيجيات التسعير.	١	2	a2
١٠	الترويج الصحي	كمفهوم- وأهمية- وأنواع.	١	2	d1
١١	التوزيع الصحي	كمفهوم- وأهمية- وقنوات التوزيع.	١	2	d1
1٢	عملية تقديم الخدمات الصحية.	كمفهوم وأهمية وعناصر	1	2	b2
1٣	حالات وتطبيقات عملية.		2	4	c1
1٤	الاختبار النهائي.		1	2	a 1, a 2 , c1, c2 , d2
		إجمالي الاسابيع والساعات	16	32	

توقيع موصف المقرر د/ اياد الصهبي	توقيع المراجع د/منير مصلح الوصابي	توقيع رئيس القسم د/ نزار محمد السمحي	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة د/ محمد جبران الشماعي	توقيع العميد د/ جميل أحسن مجلي
-------------------------------------	--------------------------------------	---	---	-----------------------------------

### الجانب العملي: لا يوجد

### كتابة تجارب (مواضيع / مهام) النشاط العملي

### VI. استراتيجيات التدريس

المحاضرات  
المناقشة الحوار  
العصف الذهني  
التعلم الذاتي  
تكاليف منزلية  
زيارات ميدانية

### VII. الأنشطة والتكاليف:

الرقم	النشاط/ التكلفة	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	الحوار والمناقشة الجماعية	٢-١٤	5
2	التكاليف الفردية والجماعية	6	5
3	العروض	١٣	10
	المجموع	١٤	20

### VIII. تقييم التعلم:

الرقم	موضوعات التقييم	موعد التقييم / اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي (نسبة الدرجة إلى درجة التقييم النهائي)
١	الأنشطة	1-14	١٠	١٠%
٢	اختبار منتصف الفصل	٨	١٠	١٠%
٣	التكاليف	1-15	١٠	١٠%
٤	الاختبار النهائي	١٦	٧٠	٧٠%
	المجموع		100	100%

### IX. مصادر التعلم:

١. ثامر البكري، (٢٠١٨)، تسويق الخدمات الصحية، دار اليازوري العلمية للنشر، عمان، الأردن.

المراجع المساعدة:

١. عزام زكريا وآخرون، (٢٠١٢)، مبادئ التسويق الحديث: بين النظرية والتطبيق، دار الميسرة، الطبعة الرابعة، عمان الأردن.

٢. عبدالخالق طواف، (٢٠١٤)، التسويق مفاهيم وأسس، الأمين للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، صنعاء، اليمن.

### X. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:

١. سياسة حضور الفعاليات التعليمية: تحدد سياسة الحضور ومتى يعتمد الغياب وكيفيته ونسبته، ومتى يعد الطالب محروماً من المقرر

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ اياد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماعي	د/ جميل أحسن مجلي



٢.	الحضور المتأخر : يتم تحديد السياسة المتبعة في حالات تكرار تأخر الطالب عن حضور الفعاليات التعليمية
٣.	ضوابط الامتحان: تحديد السياسات المتبعة في حالات الغياب عن الامتحان و توصيف السياسة المتبعة في حالات تأخر الطالب عن الامتحان.
٤.	التعيينات والمشاريع: تحديد السياسات المتبعة في حالات تأخير تسليم التكاليف والمشاريع ومتى يجب أن تسلم إلى الأستاذ.
٥.	الغش: تحدد هنا السياسات المتبعة في حالات الغش إما في الامتحانات أو في التكاليف بأي طريقة من طرائق الغش.
٦.	الانتحال: يحدد تعريف الانتحال وحالاته والإجراءات المتبعة في حالة حدوثه.
٧.	سياسات أخرى: أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف ..... الخ

توقيع موصف المقرر	توقيع المراجع	توقيع رئيس القسم	توقيع نائب العميد لشؤون الجودة	توقيع العميد
د/ اباد الصهبي	د/منير مصلح الوصابي	د/ نزار محمد السمحي	د/ محمد جبران الشماعي	د/ جميل أحسن مجلي