



جامعة الزرقاء  
الكلية : الحقوق  
القسم :  
عنوان المقرر: تسويق منتجات عالية  
التكنولوجيا والابتكارات  
(0601717)

المتطلب السابق :  
اسم المدرس :  
موعد المحاضرة :  
الساعات المكتبية :  
الفصل :

## أولاً: وصف المساق:

الازدهار في السوق ذات التقنية العالية يتطلب إتقان مجموعة من المهارات والقدرات . وقد تم تطوير هذا المساق لتزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحمل المسؤوليات التسويقية في المنظمات العليا للتكنولوجيا . مع المعرفة والمهارات العملية في مجال تسويق منتجات التكنولوجيا العالية والابتكارات ، يمكن للطلاب ثم حرفة استراتيجيات القيمة المضافة لدعم الأنشطة التسويقية منظماتهم .

وبالطبع يعتمد على ايدي فرق مكثفة على اساس نهج دمج الحالات الدراسات والمناقشات الجماعية ، لعب الادوار ، فضلاً عن إعداد خطة تسويق منتج التكنولوجيا العالية وعرض في اليوم الاخير من اجل اتخاذ الطلاب بالطبع سوف تحتاج إلى بعض المعرفة من رجال الاعمال أو التسويق المكتسبة في دراسة سابقة او من خلال الخبرة في العمل .

## ثانياً: أهداف المساق:

1. أن يفرق الطالب بين مفهوم الابداع ومفهوم الابتكار .
2. أن يكون قادراً على تحليل العوامل المؤثرة في البيئتين الداخلية والخارجية .
3. أن يستوعب الطالب اهمية الابتكار التكنولوجي في زيادة القدرة التنافسية .
4. أن يتعرف على التشريعات التي تحمي الملكية الفكرية للابتكار التكنولوجي .

## ثالثاً: مخرجات التعلم :

### A - المعرفة :

1. المعرفة بالمفاهيم : فهم المفاهيم الاساسية للابداع والابتكار .
2. المعرفة بالنظريات والمبادئ : فهم التسلسل المنطقي لتطور المعرفة والوصول إلى الابتكار ، والتمييز بين انواعه .
3. المعرفة بالاجراءات : معرفة استراتيجيات الابتكار وادوات التكنولوجيا ومتطلبات وطرق بناء مجتمع المعرفة .

### B - المهارات الادراكية

1. التحليل الفكري الناقد : القدرة على فهم وتحليل اهمية الابتكار للمنظمات واتساقها مع الخطة الاستراتيجية لها .

٢. تطبيق المبادئ : تطبيق ما تم تعلمه في تحديد حاجة المنظمات للابتكار وكيفية ادارتها في سبيل الوصول إلى الميزة التنافسية .  
**C- مهارات التعامل مع الاخرين وتحمل المسؤولية:**

١. تحمل مسؤولية التعلم واستمرار التطوير الذاتي والمهني : من خلال النقاشات خلال المحاضرات ومن خلال العمل ضمن فريق لتحليل ودراسة ومقارنة بعض القضايا والحالات الدراسية المتعلقة بالابتكار، التي يتم تكليف الطلاب بها .
٢. التصرف بمسؤولية في العلاقات الشخصية والمهنية : يبادر في انجاز الاعمال المتعثرة لانجاح مهمة فريقه .
٣. الالتزام بالقيم الاخلاقية العالية على المستوى الشخصي العام : يحترم آراء الاخرين ومبدأ التعددية .

#### **D. مهارات الاتصال وتقنية المعلومات والمهارات العددية:**

١. الاتصال بفاعلية شفويًا وكتابيًا : تمكين الطالب على كسر حاجز الخجل عند التعامل مع الاخرين خلال المناقشات الومية في قضايا المعرفة وادارتها .
٢. استخدام تقنية الاتصالات والمعلومات : القدرة على استثمار الانترنت في ايجاد الحلول للمشاكل التي يتم طرحها حول ابرز المواضيع المستجدة والقضايا المعاصرة في تسويق منتجات عالية التكنولوجيا والابتكارات ادارة الابتكار التكنولوجي و حمايته وفق القوانين والانظمة المحلية والاقليمية والعالمية .

#### **E - المهارات الحركية والنفسية:**

١. القدرة على التعبير اللغوي الدقيق فيما يتعلق بموضوعات ادارة الابتكار التكنولوجي وطرق بناء اقتصاد المعرفة .

#### **رابعاً: هيكل المقرر :**

الأسبوع	عدد الساعات	مخرجات التعليم	المواضيع	أسلوب التدريس	طرق التعليم	
الأول	3	1A,A2	التسويق الابتكاري ( مفاهيم وقضايا اساسية )	مراجعة للمحاضرة السابقة ثم شرح مادة جديدة	استخدام برنامج العرض التقديمي من اجل عرض المادة العلمية اثناء المحاضرات مما يسهل تتبع المادة	
الثاني	3	1A,A2,B1,D1	التسويق الابتكاري ( مفاهيم وقضايا اساسية )		مراجعة للمحاضرة السابقة ثم شرح مادة جديدة	استخدام برنامج العرض التقديمي من اجل عرض المادة العلمية اثناء المحاضرات مما يسهل تتبع المادة
الثالث	3	1A,A2,A3	متطلبات التسويق الابتكاري		مراجعة للمحاضرة السابقة ثم شرح مادة جديدة	استخدام برنامج العرض التقديمي من اجل عرض المادة العلمية اثناء المحاضرات مما يسهل تتبع المادة
الرابع	3	1A,A2,A3,B1,B2,D1,D2	متطلبات التسويق الابتكاري		مراجعة للمحاضرة السابقة ثم شرح مادة جديدة	استخدام برنامج العرض التقديمي من اجل عرض المادة العلمية اثناء المحاضرات مما يسهل تتبع المادة
الخامس	3	1A,A2,A3	عملية التسويق الابتكاري وادارتها		مراجعة للمحاضرة السابقة ثم شرح مادة جديدة	استخدام برنامج العرض التقديمي من اجل عرض المادة العلمية اثناء المحاضرات مما يسهل تتبع المادة

<p>بالبحث حولها باستخدام الانترنت</p> <p>ربط المادة العلمية بالحالات الواقعية من خلال تمارين العصف الذهني والامثلة التوضيحية وتحليل ودراسة الحالات الدراسية المطروحة</p> <p>تكليف الطلبة بكتابة تقارير حول بعض الحالات الدراسية الموكلة اليهم</p> <p>تكليف الطلبة بكتابة ورقة بحثية حول احد المواضيع المطروحة حول ادارة الابتكار التكنولوجي</p>	<p>عقد امتحانات قصيرة بشكل فجائي</p>	عملية التسويق الابتكاري وادارتها	1A,A2,A3,B1,B2	3	السادس
		مهارات التسويق الابتكاري	1A,A3,B1,B2,c1,c2,D1.D2	3	السابع
		مهارات التسويق الابتكاري	1A,A2,A3,B1,B2,D1.D2	3	الثامن
		الابتكار في مجال المنتجات	1A,A2,A3, B1,B2	3	التاسع
		الابتكار في مجال المنتجات	1A,A2,A3, B1,B2	3	العاشر
		الابتكار في مجال السعر	1A,A3, B1,B2,c1,c2,D1,D2,E	3	الحادي عشر
		الابتكار في مجال السعر	1A,A2,A3, B1,B2	3	الثاني عشر
		الابتكار في مجال الترويج	1A,A3, B1,B2,c1,c2	3	الثالث عشر
		الابتكار في مجال الترويج	c1,c2,c3,D1,D2,E		الرابع عشر
		طرح اسئلة نقاشية	مناقشة عامة مع الطلاب	الابتكار في مجال التوزيع	1A,A3, B1,B2, c1,c2, D1,D2,E
طرح اسئلة نقاشية	مناقشة عامة مع الطلاب	الابتكار في مجال التوزيع	1A,A2,A3, B1,B2		السادس عشر

## سادساً : المراجع :

أ. المرجع الرئيس التسويق الابتكاري أ.د نعيم ابو جمعة ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، الطبعة الثانية 2010 مكان النشر / القاهرة

ب. المراجع المساندة (التسويق الابتكاري ، المؤلف / جي جوناثان جاباي )

الطبعة الاولى تاريخ النشر 2007 مكان النشر / المملكة العربية السعودية

## سابعاً: طرق التقييم :

الامتحان	العلامة	موعد الامتحان
الامتحان الاول		حسب التقييم الجامعي
الامتحان الثاني		حسب التقييم الجامعي
نشاط + واجبات		
الامتحان النهائي		حسب التقييم الجامعي