

Course Book

<p>Course Description</p>	<p>اهمية المادة: يعتبر التسويق السياحي عاملا أساسيا لتحقيق التنمية السياحية نظرا لما يقوم به من دور هام في الترويج السياحي على مخاطبة العواطف وإيقاظ الخيال وكسب المشاعر والاتجاهات، من منطلقات سيكولوجية موجهة إلى الجوانب الغريزية والدوافع الأساسية والمكتسبة، مع عدم إغفال النواحي الموضوعية والفكرية، ومع زيادة حدة التنافس بين المنشآت والدول السياحية ازدادت أهمية التسويق السياحي ويقاس نجاح الدول السياحية بنجاح التسويق السياحي.</p>																																																
<p>Course objectives</p>	<p>هدف المادة: الهدف المرجو تحقيقه ان يكتسب الطلبة المعرفة الأساسية للتسويق السياحي. وعلى المفاهيم الاساسية بمفهوم الية العمل في صناعه السياحه والوكالات ومنظمي الرحلات ووجه الاختلاف بينهم والعلاقة المهنية بينهم . من خلا تطبيق التمارين واجراء المحاكاة ، واعطاء الامثلة ، واكتساب القدرة لتصور ابعاد العمل المهني لكل منها. والتعرف على طرق التسويق التقليدية والحديثة خاصة الالكترونية وطرق الحجز الالكتروني و انظمة الحجز الجوي.</p>																																																
<p>Student's obligation</p>	<p>في هذا القسم يقوم المحاضر بكتابة دور الطلاب والتزاماتهم خلال العام الدراسي، على سبيل المثال حضور واستكمال جميع الاختبارات والامتحانات والواجبات والتقارير والمقالات ... الخ ومن المتوقع أن يحضر الطلاب جميع الصفوف ويتبعون لوائح المعهد. لن تتكرر غاب المدرجة، ويجب على الطلاب المشاركة في الأنشطة الفصول الدراسية، والاختبارات. مطلوب الاتصال باللغة الكوردية</p>																																																
<p>Required Learning Materials</p>	<p>١) اقلام ماجك ٢. الصبورة ٣. الحاسوب ٤. داتا شو . ٥) النيت</p>																																																
<p>Evaluation</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Task</th> <th>Weight (Marks)</th> <th>Due Week</th> <th>Relevant Learning Outcome</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Paper Review</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td rowspan="6">Assignments</td> <td>Homework</td> <td>14</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Class Activity</td> <td>2</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Report</td> <td>8</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Seminar</td> <td>8</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Essay</td> <td>8</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Project</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Quiz</td> <td>4</td> <td>1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Lab.</td> <td>---</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>Midterm Exam</td> <td>16</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>Final Exam</td> <td>40</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>100</td> <td>---</td> <td>---</td> </tr> </tbody> </table>	Task	Weight (Marks)	Due Week	Relevant Learning Outcome	Paper Review	---	---	---	Assignments	Homework	14	1	Class Activity	2	12	Report	8	1	Seminar	8	1	Essay	8	1	Project			Quiz	4	1		Lab.	---	---	---	Midterm Exam	16	---	---	Final Exam	40	---	---	Total	100	---	---	
Task	Weight (Marks)	Due Week	Relevant Learning Outcome																																														
Paper Review	---	---	---																																														
Assignments	Homework	14	1																																														
	Class Activity	2	12																																														
	Report	8	1																																														
	Seminar	8	1																																														
	Essay	8	1																																														
	Project																																																
Quiz	4	1																																															
Lab.	---	---	---																																														
Midterm Exam	16	---	---																																														
Final Exam	40	---	---																																														
Total	100	---	---																																														
<p>Specific learning outcome:</p>	<p>١) تفهم ماهية التسويق السياحي. ٢) اطلاع الطالب على التقنيات التقنية في الحجز الالكتروني .</p>																																																

<p>٣) تعريف - و تدريب الطالب على الطرق العلمية والمنهجية الحديثة المتبعة في اعداد وتنفيذ كتابة المشاريع والتقارير التسويقيه.</p> <p>٤) اتقان التواصل باللغات العربية والانكليزية بما يتعلق ولغة المهنة السياحية المستخدمة في العمل المهني للصناعات السياحية</p> <p>٥) اتقان مهارات الحياتية ومهارات - SOFT SKILLS العمل بروح الفريق والتعاون والتحدث والتفاوض والاصغاء الجيد .</p> <p>٦) استخدام مواقع الالكترونية واجراء البحث منها واستخدام التطبيقات التقنية اثناء - تقديم الواجبات والمهام اعداد POWERPOINT و استخدام الـ DATASHOW وتحميل الصور والفيديو وعرضها</p>

<p>Course References:</p>	<p>المصادر المستخدمة</p>
	<p>1- النصور، أياد عبدالفتاح (2008)، "اسس تسويق الخدمات السياحية العلاجية" مدخل مفاهيمي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمانو الأردن.</p> <p>2- الياس وآخرون، (2002)، "تسويق الخدمات السياحية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن</p>

Course topics (Theory)	Week	Learning Outcome
	1	مقدمة في فلسفة السياحة - مالمقصود من التسويق السياحي
	2	- العرض السياحي ، - الطلب السياحي
	3	دورة الحياة المنتج السياحي
	4	مفهوم الخدمات السياحية وأنواعه
	5	وسائل ترويج وتسويق الخدمات السياحة
	6	مؤسسات تسويق الخدمات السياحية
	7	تسعير الخدمات السياحية
	8	العوامل المؤثرة في التسويق الخدمات السياحية
	9	مستهلك الخدمات السياحية

	10	العاملون في التسويق الخدمات السياحية
	11	جودة الخدمة وارضاء العملاء
	12	تخطيط المواقع السياحية

Questions Example Design

پرسیاری یه کهم: تیکه لهی بهبازار خستنی گهشت و گوزار بژمیره؟

□

پرسیاری دووهم: وه لامی گونجاو ههلبژیره بو ئهم بوشاییانهی خوار هوه:

پرسیاری سییهم: ئهو هو یانه بهدیاربخه کهکار دهکاته سهر بهبازار کردنی گهشت و گوزار؟

پرسیاری چوارهم: قوناغهکانی بهبازار کردنی گهشت و گوزار بهدیاربخه؟

پرسیاری پینجهم: ۱- پیکهاتهکانی خستنه رووی گهشت و گوزار روونبکهر هوه؟

ب- پرسیری ماتماتیکی دهر باره ی دیار یکردنی نرخ ی گونجاو بو بهدهستهینانی زۆرتیرین قازانج

Extra notes:

External Evaluatorr

رهزاهمه ندیم لهسه ر ئهم کۆرس بووکه .

ریبین عبدالخالق عبدالله