

الكلية	الأعمال	القسم	التسويق	رقم الخطة الدراسية
عدد المواد الدراسية	25	تاريخ الاعتماد	Faculty of Business	(0504)

عزائه وجودة

"Tradition and Quality"

الوصف المختصر للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0409-3.0
--	---------------

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504110	3	مبادئ التسويق	---
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق دراسة تحليلية للمبادئ والمفاهيم الأساسية لأصول التسويق حيث يعد أحد الأنشطة الإستراتيجية لمؤسسة الأعمال كما يتضمن دراسة البيئة التسويقية ومدى تأثيرها على العملية التسويقية والسلوك الشرائي. بالإضافة إلى أهمية معرفة عناصر المزيج التسويقي (المنتج، السعر، التوزيع، الترويج).			
0504121	3	إدارة التسويق	مبادئ التسويق
الوصف المختصر: يركز هذا المساق على الجوانب الأساسية في إدارة النشاط التسويقي من خلال الدراسة التحليلية للوظائف الإدارية المختلفة كالتخطيط والتنظيم والتنسيق والتوجيه والرقابة. كما يركز على الجوانب التطبيقية لإدارة التسويق في مؤسسات الأعمال وذلك من خلال دراسة بعض الحالات العملية وذلك بهدف تطوير المهارات الإدارية في مجال التسويق.			
0504116	3	إدارة المبيعات	مبادئ التسويق
الوصف المختصر: يركز هذا المساق على الجوانب الأساسية في إدارة المبيعات من خلال الدراسة التحليلية للوظائف الإدارية المختلفة من تنظيم وتخطيط النشاط البيعي وتخطيط القوى البيعية وطرق اختيار وتعيين مندوبي البيع. كما يركز على الجوانب التطبيقية لإدارة المبيعات في مؤسسات الأعمال وذلك من خلال دراسة بعض الحالات العملية وذلك بهدف تطوير المهارات الإدارية في مجال إدارة المبيعات.			
0504115	3	الاتصالات التسويقية	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق المفاهيم الأساسية للاتصالات التسويقية والأبعاد أو العناصر التي تتضمنها، وكذلك دور كل بعد أو عنصر منها في تصميم استراتيجية الاتصالات وتمرورها في استراتيجية المتسوقين، إضافة للدور الذي تلعبه في التأثير على المستهلكين وكذلك منظمات الأعمال المختلفة، وكذلك المهارات اللازمة للاستخدام الأفضل للاتصالات التسويقية في الحياة العملية.			
0504214	3	إدارة التوزيع	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية فيما يتعلق بإدارة التوزيع، حيث يتضمن توضيح كل الجوانب المتعلقة بكيفية تطوير وإدارة وتقييم أداء قنوات التوزيع، وثم إلقاء الضوء والتعريف بالجوانب الأخرى المتعلقة بإدارة التوزيع والتي تتضمن التوزيع المادي، قنوات التوزيع والخدمات، قنوات التسويق الدولي. وبما يخدم الطالب في فهم أهمية الدور الحيوي لهذا النشاط ضمن المفهوم الحديث للتسويق.			
0504242	3	التسويق الصناعي	إدارة التسويق

الوصف المختصر للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0409-3.0
--	---------------

الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بماهية وطبيعة التسويق الصناعي كمجال تسويقي متخصص بالإضافة الى تصنيفات المنتجات الصناعية، إضافة الى تحليل أنماط الطلب على المنتجات الصناعية وتجزئة الأسواق الصناعية، تحليل السلوك الشرائي الصناعي إضافة الى تخطيط عناصر المزيج التسويقي للمنتجات الصناعية من تميط وتدرج وتكامل الخدمات المساندة قبل وأثناء وبعد البيع. ويشمل الرقابة على الإنتاج وضبط الجودة TQM وتطبيق نظام الأيزو 9000.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504241	3	تسويق الخدمات	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية للخدمة وخصائصها التسويقية، وفق المفهوم التسويقي الحديث، كما يهدف الى التركيز المعمق والتفصيلي على أهم النماذج والأنظمة التي تفسر الآليات والوسائل التي يعتمدها رجال التسويق في تسويق خدماتهم الى المستفيدين. وكذلك يهدف هذا المساق الى التعمق في دراسة خصائص مزيج تسويق الخدمات باعتباره الشريان الحيوي لنظام تسويق الخدمة.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504243	3	التسويق المصرفي	مبادئ التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق بعض الاساليب الكمية المستخدمة في حل المشاكل التسويقية وخاصة ما يتعلق في دراسة السوق ، مشاكل المنتج، طرق التسعير والتوزيع وكذلك التوزيع وحل تلك المشاكل بشكل كمي من أجل وضع استراتيجية تسويقية كفوءة ، اضافة المشاكل المتعلقة بالتنبؤ بالمبيعات باعتباره عامل مهم في تصميم استراتيجية التسويق التي تتم على اساس توقعات المبيعات المستقبلية، كذلك فيما يتعلق بالبرمجة الخطية وأهميتها في مجال التسويق.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504322	3	بحوث التسويق	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق تعريف الطالب ببحوث التسويق والأصول الواجب مراعاتها عند إعداد البحث التسويقي الناجح وخاصة فيما يتعلق بقواعد المنهجية العلمية والأسلوب العلمي وذلك بهدف تطوير مهارات البحث العلمي الرصين لدى الطلاب وتدريبهم للقيام بذلك.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504312	3	سلوك المستهلك	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق المفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك، أهم النماذج الاقتصادية والسلوكية التي درست هذا السلوك، النماذج الحديثة في سلوك المستهلك، العوامل الداخلية (النفسية) والخارجية المؤثرة على سلوك المستهلك، مراحل اتخاذ قرار الشراء، سلوك المستهلك كنظام متفاعل متكامل، الجماعات المرجعية وأثرها على سلوك المستهلك، أثر عناصر المزيج التسويقي على سلوك المستهلك، التجزئة القطاعية لسلوك المستهلكين.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504327	3	الأساليب الكمية في التسويق	الرياضيات في الأعمال

الوصف المختصر للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0409-3.0
--	---------------

الوصف المختصر: يقدم هذا المساق مقدمة لمفاهيم الأساليب الكمية / بحوث العمليات / العلوم الإدارية، والتي يمكن تعريفها بأنها "تطبيق النماذج الرياضية والتحليل الرياضي للمشاكل الإدارية". يركز المساق على التطبيقات الكمية لمشاكل التسويق.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504351	3	تطبيقات الحاسوب في التسويق	مقدمة نظم معلومات ادارية
الوصف المختصر: تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بمفهوم أنظمة المعلومات في مجال التسويق، وتحديد طبيعة البيانات التي يحتاجها في دراسة السوق ومعالجتها وتوظيفها لخدمة القرار التسويقي، فضلاً عن معرفته بطبيعة الأنظمة المعلوماتية الخاصة بالمزيج التسويقي وكذلك نظم دعم القرار التسويقي.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504334	3	إدارة علاقات الزبائن	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يركز المساق على أهمية إدارة علاقات الزبائن، ويتناول أبرز الأساليب المعتمدة لجذب الزبائن والاحتفاظ بهم وبناء علاقة طويلة الأمد من خلال تلبية حاجتهم و رغباتهم بما يحقق المصالح المشتركة والمتبادلة بين الطرفين البائع والمشتري. ويتطرق المساق أيضا إلى خدمة الزبائن والتسويق بالعلاقات.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504325	3	التسويق الدولي بالإنجليزي	مبادئ التسويق بالإنجليزي
الوصف المختصر: يتناول هذا المساق تأثير التأثيرات الاقتصادية والثقافية والسياسية والقانونية وغيرها على البيئة الدولية. يحدد ويحلل فرص التسويق في جميع أنحاء العالم ويفحص استراتيجيات المنتج والتسعير والتوزيع والترويج.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504426	3	إدارة التجزئة	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لإدارة التجزئة وفق المفهوم التسويقي الحديث، ويتضمن أيضا معرفة الطالب بأنواع تجار التجزئة والفرق بينهم، كما يهدف الى التركيز المعمق والتفصيلي على أهم استراتيجيات المزيج التسويق لتجار التجزئة، والأنظمة و الآليات والوسائل التي يعتمدها تجار التجزئة في تسويق منتجاتهم الى المستهلكين.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504431	3	التسويق الإلكتروني	إدارة التسويق
الوصف المختصر:			

الوصف المختصر للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0409-3.0
--	---------------

يتضمن المساق المفاهيم الأساسية للتسويق الإلكتروني وأهم المصطلحات والممارسات التي يتضمنها التسويق الإلكتروني وكذلك فوائد ومزايا التسويق الإلكتروني ومراحل تطوير التسويق الإلكتروني واستراتيجيته وعناصر مزيج التسويق الإلكتروني إضافة لطرق التسويق الإلكتروني وطبيعة وأهمية شبكات التواصل الاجتماعي.

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504423	3	الإستراتيجيات في التسويق	إدارة التسويق

الوصف المختصر:

يتضمن هذا المساق تعريف الطلبة بعملية التخطيط الاستراتيجي للتسويق، وكيف تتم عملية التحليل البيئي، وأهم أدوات هذا التحليل المستخدمة: استراتيجيات السوق المستهدف، الخيارات الاستراتيجية للمنظمة، الاستراتيجيات التسويقية الرئيسية، الاستراتيجيات المتعلقة بعناصر المزيج التسويقي، الرقابة الاستراتيجية التسويقية على الأنشطة التسويقية المختلفة.

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504444	3	التسويق الدوائي	مبادئ التسويق

الوصف المختصر:

يتضمن تعريف الطالب بالانشطات التسويقية التي تضطلع بها شركات الادوية مع التركيز على خصوصية المزيج التسويقي الدوائي. ويتناول المساق ايضا المنهجية العلمية المتبعة لتسويق الخدمات الطبية والدوائية ذات العلاقة المباشرة بالصناعة الدولية.

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504341	3	التسويق الاجتماعي	إدارة التسويق

الوصف المختصر:

يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية للتسويق الاجتماعي وفق المفهوم التسويقي الحديث، ويتضمن ايضا معرفة الطالب بأهمية التسويق الاجتماعي والفرق بينه وبين العلوم الأخرى، كما يهدف الى التركيز المعق والتفصيلي على أهم استراتيجيات المزيج التسويق للتسويق الاجتماعي.

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504345	3	التسويق السياحي والضيافة	إدارة التسويق

الوصف المختصر:

يتضمن هذا المساق من رفع مستوى السياحة والضيافة من خلال جذب السياح وتقديم ما يلزم لتلبية حاجاتهم ورغباتهم.

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504446	3	التدريب الميداني	اجتياز الطالب 90 ساعة

الوصف المختصر:

تمكين الطالب من ممارسة القوة النظرية العلمية من خلال سنوات الدراسة وتطبيق ما تعلمه من خلال سوق العمل لتمكينه من القوة العملية الميدانية.

الوصف المختصر للمواد الدراسية - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0409-3.0
--	---------------

رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504447	3	بحث التخرج في التسويق	بحوث التسويق اجتياز الطالب 90 ساعة
الوصف المختصر: يتم من خلال مادة بحث التخرج مراجعة أعضاء الهيئة التدريسية للطلبة المواد التي تساعدهم في سوق العمل , وإجراء اختبار تجريبي لهم لتمكينهم من اجتياز امتحان الكفاءة بكفاءة عالية.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504333	3	التطبيقات العملية في الاعلان	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن هذا المساق على الجوانب التطبيقية والعملية للنشاط الاعلاني بالشكل الذي يجعله وتبرزه كمهنة لها قواعدها وأصولها ومعرفتها، بالإضافة إلى تنمية وتطوير مهارات الطالب في مجال التصميم الفني للإعلان و ابراز قدراته الابداعية وكيفية استخدامه في جذب المستهدفين من مستهلكين أو منظمات من خلال اخراج الاعلان بالشكل الجاذب والمؤثر.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504432	3	البيع الشخصي والتسويق المباشر	مبادئ التسويق
الوصف المختصر: يهدف المساق الى تعريف الطالب ب آليات ومفاهيم وتطبيقات البيع الشخصي كنشاط ديناميكي فعال من خلال دراسة النماذج الحديثة الرائدة في ادارة الحوار البيعي ضمن إطار مفاهيمي بالنظرة الحديثة للتسويق ورفع المهارات البيعية لدى الافراد.			
رقم المادة	عدد الساعات المعتمدة	اسم المادة الدراسية	المتطلب السابق
0504413	3	تطوير المنتجات وتسعيرها	إدارة التسويق
الوصف المختصر: يتضمن تعريف الطالب بأهمية تبني المؤسسات المعاصرة لعمليات تطوير المنتجات الجديدة وبيان المنهجية العلمية المتبعة في عملية تطوير المنتجات الجديدة من بروز الافكار حتى تحويلها الى منتجات وتقديمها للسوق.			

اعتمدت من قبل رئيس القسم	د. نافز نمر علي	تاريخ الاعتماد	2020-09-10
--------------------------	-----------------	----------------	------------