



جامعة الزيتونة الأردنية  
Al-Zaytoonah University of Jordan  
كلية الأعمال  
Faculty of Business



" الريادة والأبداع في الأعمال "  
"Entrepreneurship and  
Innovation in Business"

" عراقة وجودة "  
"Tradition and Quality"

نموذج الخطة الدراسية لبرامج الماجستير - إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0413-4.0
--	---------------

الخطة الدراسية لتخصص التسويق (برنامج الماجستير) رقم (2022/2021)	
اعتمدت بقرار مجلس العمداء رقم 2021-2020/21 بتاريخ 2021/8/23	
نظام الدراسة/ برنامج هجين	عدد ساعات الخطة (33) ساعة معتمدة
علمي/تقني <input type="checkbox"/>	إنساني <input checked="" type="checkbox"/>
علوم طبية <input type="checkbox"/>	نوع التخصص

نمط التدريس	النسبة المئوية من ساعات الخطة الدراسية/ العدد	النموذج المستخدم (متزامن : غير متزامن)
مواد التعلم الإلكتروني الكامل	18% العدد (6) ساعات معتمدة	1:2
مواد التعلم المدمج (للإنسانية)	45% العدد (15) ساعة معتمدة	1:2
مواد التعلم الواجهي (للإنسانية)	37% العدد (12) ساعة معتمدة	0:3

ملاحظة مهمة: (توزع أنماط التدريس للمواد الدراسية على جميع المستويات الدراسية في البرنامج، وساعات الرسالة تدرس بنمط التعلم المدمج)

رؤية البرنامج: اعداد كوادريادة وبناء كفاءات متخصصة ومتقدمة في مجال (التسويق) مزودة بمعارف ومهارات وكفايات وقدرات قيادية لتلبية احتياجات سوق العمل من رواد الأعمال الناشئة المبتكرين والاداريين والمديرين المحترفين في جميع وظائف التسويق وذلك من خلال :

- 1- تقديم برنامج ماجستير تعليمي متميز يحقق التكامل بين نواتج التعلم في جميع حقول (التسويق) مع مواصفات المستوى التاسع (المعرفة، المهارات والكفايات) الواردة في الاطار الوطني للمؤهلات.
- 2- تزويد الطلبة بتعليم عالي الجودة وفقاً لمعايير هيئة اعتماد مؤسسات التعليم العالي وضمان جودتها وهيئة اعتماد كليات الاعمال الامريكية AACSB.
- 3- تهيئة وتعميق وتطبيق نظم وأدوات تكنولوجيا المعلومات والتقنيات الرقمية المبتكرة في عمليات التعليم والتعلم المبني على المتعلم وفهم احتياجاته والتفاعل معه.

- 4- تعزيز ثقافة الريادة والابتكار والتعلم مدى الحياة والتشارك المعرفي وتطوير الذات والتواصل الانساني باساليب وطرائق مبتكرة.
- 5- تعميق اساليب البحث العلمي في اعداد الرسائل والبحوث العلمية بما يساهم في عملية الربط بين الاطار النظري والجانب التطبيقي وسوق العمل.

مخرجات التعلم للبرنامج (MK= Main Knowledge, MS= Main Skills, MC= Main Competences)

المعارف الرئيسية	
MK1	إظهار معرفة شاملة ومتناسقة ومنظمة بنظريات ومفاهيم التسويق التقليدية والرقمية الحديثة.
MK2	فهم شامل لطرائق واساليب حل المشاكل في مجالات الاعمال والادارة المختلفة.
MK3	توظيف التفكير التحليلي النقدي لتقييم الفرص والتحديات وعناصر القوة والضعف في البيئتين المحلية والعالمية للتسويق.
المهارات الأساسية	
MS1	إملاك مهارات متنوعة لإحتياجات سوق العمل في المجال التسويقي وضمن مختلف المستويات الادارية.
MS2	تطبيق المهارات الكمية والتحليلية في حل المشكلات المعقدة وإيجاد حلول ابداعية مهنية لها.
الكفايات العامة	
MC1	التواصل الذكي والمرن والتعاون بشكل فعال ومهني في فرق العمل المتباينة.
MC2	القدرة على القيادة المهنية من خلال منظومة من القيم المهنية لممارسة التسويق الحديث وفقاً للمعايير الاخلاقية العالمية لقواعد سلوك العمل.

أولاً: مسار الرسالة (33 ساعة معتمدة):

ملاحظات	استرشاد		ساعة معتمدة	اسم المادة	رقم المادة	نمط التدريس		
	السنة الدراسية	الفصل الدراسي				تعلم وجاهي	تعلم مدمج	تعلم إلكتروني
<b>أ: المتطلبات الإلزامية (18 ساعة معتمدة)</b>								
	2	1	3	منهجية البحث للأعمال	501700	.		
	1	1	3	ادارة التسويق المتقدمة	504710	.		
	2	1	3	التسويق الرقمي المتقدم	0504720		.	
	1	2	3	سلوك المستهلك المتقدم	504735	.		
	1	2	3	التسويق الدولي المتقدم	504745		.	
	2	1	3	استراتيجيات التسويق المتقدمة	504746	.		
<b>ب: المتطلبات الاختيارية (6 ساعات معتمدة)</b>								
	1	1	3	الاتصالات التسويقية المتكاملة المتقدمة	504712		.	
	2	2	3	البيانات الضخمة وادارة علاقات الزبائن	504760		.	
	2	1	3	تسويق الخدمات المتقدم	504734		.	
	2	1	3	التحليل الاحصائي المتقدم للأعمال	506724	.		
	2	2	3	التسويق المستدام	504721			.
	2	2	3	ادارة المنتج المتقدمة	504722			.
<b>ج: الرسالة (9) ساعات معتمدة (تعلم مدمج)</b>								

ثانياً: مسار الشامل (33 ساعة معتمدة):

ملاحظات	استرشاد		ساعة معتمدة	اسم المادة	رقم المادة	نمط التدريس		
	السنة الدراسية	الفصل الدراسي				تعلم وجاهي	تعلم مدمج	تعلم إلكتروني
<b>أ: المتطلبات الإلزامية (24 ساعة معتمدة)</b>								
	2	1	3	منهجية البحث للأعمال	501700	.		
	1	1	3	ادارة التسويق المتقدمة	504710	.		
	2	1	3	التسويق الرقمي المتقدم	504720		.	
	1	1	3	الاتصالات التسويقية المتكاملة المتقدمة	504712		.	
	2	1	3	تسويق الخدمات المتقدم	504734		.	
	1	2	3	سلوك المستهلك المتقدم	504735	.		
	1	2	3	التسويق الدولي المتقدم	504745		.	
	2	1	3	استراتيجيات التسويق المتقدمة	504746	.		
<b>ب: المتطلبات الاختيارية (9) ساعات معتمدة</b>								
	2	2	3	البيانات الضخمة وادارة علاقات الزبائن	504760		.	
	2	2	3	التسويق السياحي المتقدم	504786	.		
	2	2	3	اخلاقيات التسويق المتقدمة	504788		.	
	2	1	3	التحليل الاحصائي المتقدم للأعمال	506724	.		
	2	2	3	التسويق المستدام	504721			.
	2	2	3	ادارة المنتج المتقدمة	504722			.
<b>ج: الامتحان الشامل (0) ساعة معتمدة</b>								