

## الخطة الدراسية لبرنامج "الدرجة الجامعية المتوسطة"

### في تخصص المبيعات والتسويق (برنامج دولي)

تم اعتماد هذه الخطة الدراسية بموجب قرار مجلس عمداء جامعة البلقاء التطبيقية رقم  
2018/2017/264 تاريخ 2017/11/28م (الجلسة التاسعة) وتطبق اعتباراً من مطلع العام  
الجامعي (2018/2017)

تتكون الخطة الدراسية لنيل الدرجة الجامعية المتوسطة في برنامج العلوم المالية والإدارية /تخصص  
التسويق والمبيعات من (72) ساعة معتمدة، موزعة على النحو الآتي:

الرقم	المتطلب	ساعة معتمدة
1.	المهارات العامة	12
2.	مهارات التشغيل	6
3.	العلوم المساندة	9
4.	المهارات المتخصصة	45
	المجموع	72

## وصف مخرجات التخصص:

يهدف هذا التخصص إلى تزويد الطالب بالمهارات والمعرفة الأساسية بطريقة عملية وتطبيقية لأصول علم التسويق والمبيعات وأسس التسويق وهيكل أنظمة التسويق وبيئته وسلوك المستهلك ، بالإضافة إلى دراسة كيفية إعداد البحوث التسويقية ومعرفة وظائف ومهام عملية إدارة المبيعات والاتصالات التسويقية والقنوات التوزيعية ، وإدارة التجزئة وخدمات التسويق وبناء القدرات والإمكانيات والمعارف في حقول متخصصة مثل تحديد احتياجات المعلومات وجمعها وتحليلها ومهارات الاتصال وسلوك العملاء والعلاقات العامة والتعامل مع الغير ، ويتمكن المتخصص في التسويق من تطبيق طرق وأساليب معالجة المشاكل ومهارات اتخاذ القرار في إطار نشاطات التسويق .

## المجالات المعرفية للمهارات المتخصصة:

المواد التعليمية للمجال	الساعات المعتمدة		اسم المجال	الرقم
	عملي	نظري		
ادارة المشاريع المتقدمه الادارة والعمليات بيئة العمل	3	5	ادارة الاعمال و أنظمة المكاتب	1.
ادارة الموارد البشرية مبادئ السلوك التنظيمي	1	5	موارد بشرية	2.
تطبيقات الحاسب في التسويق تطوير المنتجات الاتصالات التسويقية المتكاملة التسويق الالكتروني سلوك المستهلك اساسيات التسويق الابتكار والتسويق تسويق دولي	7	15	المبيعات والتسويق	3.
مبادئ المحاسبة المالية المحاسبة الادارية	2	4	المالية	4.
	3	-	التدريب الميداني	5.
	16	29	مجموع الساعات المعتمدة	
	45 س.م			

## الخطة الدراسية لتخصص " المبيعات والتسويق "

أولاً: المهارات العامة، (12) ساعات معتمدة موزعة على النحو الآتي:

رقم المادة	اسم المادة	س.م	نظري	عملي	المتطلب السابق
020000111	المواطنة الإيجابية ومهارات الحياة	3	3	0	
020000121	ثقافة اسلامية	3	3	0	
020000181	علوم عسكرية	1	1	0	
020000131	التربية الوطنية	2	2	0	
020000101	مهارات لغوية /انجليزي	3	3	0	
	المجموع (س.م)	12	12	0	

ثانياً: مهارات التشغيل ، (6) ساعات معتمدة موزعة على النحو الآتي:

رقم المادة	اسم المادة	س.م	نظري	عملي	المتطلب السابق
020000122	مهارات التواصل باللغة الإنجليزية	2	2	0	020000121
020000231	ريادة الأعمال	2	2	0	
020000141	الصحة والسلامة والبيئة المهنية	2	2	0	
	المجموع (س.م)	6	6	0	

ثالثاً: المهارات المساندة، (9) ساعات معتمدة موزعة على النحو الآتي:

رقم المادة	اسم المادة	س.م	نظري	عملي	المتطلب السابق
021000111	مبادئ الادارة	3	3	0	
021000121	مبادئ الاحصاء	3	3	0	
021000131	مبادئ الاقتصاد الجزئي	3	3	0	
	المجموع (س.م)	9	9	0	

## الخطة الدراسية لتخصص " المبيعات و التسويق "

رابعاً: المهارات المتخصصة، (45) ساعة معتمدة، موزعة على النحو الآتي:

رقم المادة	اسم المادة	س.م	نظري	عملي	المتطلب السابق
021009111	بيئة العمل	2	2	0	
021007131	اساسيات التسويق	3	2	3	
021008121	ادارة الموارد البشرية	3	2	3	
021009112	الادارة والعمليات	3	2	3	
021006141	المحاسبة الادارية	3	2	3	
021006142	مبادئ المحاسبة المالية	3	2	3	
021009213	ادارة المشاريع المتقدمه	3	1	6	
021008122	مبادئ السلوك التنظيمي	3	3	0	
021007233	الابتكار والتسويق	2	2	0	
021007234	التسويق الدولي	3	3	0	
021007239	تطبيقات الحاسب في التسويق	2	0	6	
021007236	تطوير المنتجات	3	2	3	
021007237	الاتصالات التسويقية المتكاملة	3	2	3	
021007238	التسويق الالكتروني	3	2	3	
021007235	سلوك المستهلك	3	2	3	
021007251	التدريب الميداني	3			
<b>المجموع (س.م)</b>					
		<b>45</b>	<b>29</b>	<b>16</b>	

\* - تدريب عملي متواصل لمدة (8) أسابيع.

الخطة الاستراتيجية لتخصص " المبيعات والتسويق "

الفصل الدراسي الثاني			الفصل الدراسي الأول		
س.م.	رقم المادة	اسم المادة	س.م.	رقم المادة	اسم المادة
3	021008121	ادارة الموارد البشرية	3	020000111	المواطنة الإيجابية ومهارات الحياة
3	021000131	الاقتصاد الجزئي	3	020000121	الثقافة الاسلامية
3	021006142	مبادئ المحاسبة المالية	3	021000111	مبادئ الادارة
3	021007131	اساسيات التسويق	2	020000231	ريادة الأعمال
3	021009112	الادارة و العمليات	2	020000131	التربية الوطنية
3	020000101	مهارات لغوية /انجليزي	2	020000141	الصحة والسلامة والبيئة المهنية
			3	021000121	مبادئ الاحصاء
<b>18</b>		<b>المجموع</b>	<b>18</b>		<b>المجموع</b>

الفصل الدراسي الرابع			الفصل الدراسي الثالث		
س.م.	رقم المادة	اسم المادة	س.م.	رقم المادة	اسم المادة
2	021009214	مهارات التواصل باللغة الإنجليزية	3	021007236	تطوير المنتجات
3	021006141	المحاسبة الادارية	3	021007234	التسويق الدولي
3	021007235	سلوك المستهلك	1	020000181	علوم عسكرية
3	021007238	التسويق الالكتروني	2	021007233	ابتكار وتسويق
2	021007239	تطبيقات الحاسب في التسويق	3	021008122	مبادئ السلوك التنظيمي
2	021009111	بيئة العمل	3	021007251	التدريب الميداني
3	021009213	ادارة المشاريع المتقدمه	3	021007237	الاتصالات التسويقية المتكاملة
<b>18</b>		<b>المجموع</b>	<b>18</b>		<b>المجموع</b>

الوصف المختصر للمواد التعليمية لتخصص "المبيعات والتسويق"

أولاً: المهارات العامة

<p><b>المواطنة الإيجابية ومهارات الحياة - 020000111 (3: 0-3)</b></p> <p>يوضح المساق مفهوم المواطنة ومهارات الحياة وأهميتها في اكتساب مهارات قيمه، والعمل على استخدام هذه المهارات في سعيهم للحصول على تعليم أفضل ونتائج ايجابية في العمل، حيث ان المساق يراعي بناء المعرفة في الموضوعات التي يتضمنها البرنامج كما ويبني المهارة عند الشباب لاستخدامها في تطبيق المعرفة كما ويبني الثقة في قدرات الشباب على استخدام هذه المعرفة والمهارة بالاضافة الى توفير الدعم الشخصي والبيئي لتغيير السلوك من خلال تعزيز قيم المواطنة الايجابية والثقافة المجتمعية البناءة والعمل المجتمعي التطوعي.</p>
<p><b>الثقافة الإسلامية - 020000121 (3: 0-3)</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. تعريف الثقافة الإسلامية وبيان معانيها وموضوعاتها والنظم المتعلقة بها - وظائفها وأهدافها.</li><li>2. مصادر ومقومات الثقافة الإسلامية والأركان والأسس التي تقوم عليها.</li><li>3. خصائص الثقافة الإسلامية.</li><li>4. الإسلام والعلم، والعلاقة بين العلم والإيمان</li><li>5. التحديات التي تواجه الثقافة الإسلامية.</li><li>6. رد الشبهات التي تثار حول الإسلام.</li><li>7. الأخلاق الإسلامية والآداب الشرعية في إطار الثقافة الإسلامية.</li><li>8. النظم الإسلامية.</li></ol>
<p><b>التربية الوطنية - 020000131 (2: 0-2)</b></p> <p>يعد مساق التربية الوطنية من المتطلبات الإجبارية لجميع طلبة كليات المجتمع الأردنية وامتدادا عضويا لفلسفة التربية الوطنية والتعليم باعتبارها بعدا من أبعاد الإستراتيجية الوطنية للتعليم العالي، وينطلق مساق "التربية الوطنية" من مجموعة الثوابت الأردنية وعلى رأسها العقيدة الإسلامية السمحة، ومبادئ الثورة العربية الكبرى، والدستور الأردني والتجربة الوطنية.</p>
<p><b>علوم عسكرية - 020000181 (1: 0-1)</b></p> <p>المحور الأول: نشأة وتطور القوات المسلحة/ الجيش العربي، أسلحة المناورة، أسلحة الإسناد، أسلحة الخدمات</p> <p>المحور الثاني: الثورة العربية الكبرى، الحروب العربية الإسرائيلية (حروب 1948، 1967، معركة الكرامة 1968، حرب تشرين 1973)، دور القوات المسلحة الأردنية- الجيش العربي في التنمية الوطنية الشاملة</p> <p>المحور الثالث: الأمن العام، المخابرات العامة، قوات الدرك، الدفاع المدني</p>
<p><b>مهارات لغوية/ انجليزي 020000101 (3: 0-3)</b></p>

The course consists of 8 units. Each unit has speaking activities that deal with dialogues, introducing oneself, talking about families. Also the units include pronunciation and listening with intonation activities. The reading and writing activities concentrate on question writing biography, E-mail, and writing blog post.

#### ثانياً: مهارات التشغيل

#### مهارات التواصل باللغة الإنجليزية - 020000122 (2 : 0-2)

This is a communication skills course which aims at improving learners' oral and written communication skills by providing learners with the language needed to naturally and confidently communicate in an English speaking workplace environment and real life situations.

#### ريادة الأعمال - 020000231 (2 : 0-2)

يوضح المساق مفهوم ريادة الأعمال، تأثيرها في الإقتصاد الوطني ودورها في القضاء على البطالة، وكيفية استحداث أفكار ريادة ومبتكرة لتوائم احتياجات المجتمع و مواجهة المخاطر والتحديات التي تعترضها، وتقييم فرص نجاحها من خلال دراسة الجدوى، وكيفية حساب كلفتها وتمويلها وإدارة شؤونها المالية، وكيفية عمل تسويق لها، والطبيعة القانونية لها وخطة العمل اللازمة للبدء بها مع التركيز على التجربة الأردنية في هذا المجال.

#### الصحة والسلامة والبيئة المهنية - 020000141 (2 : 0-2)

اهداف الصحة والسلامة في بيئة العمل وطرق حماية المتواجدين والمتأثرين. دراسة أهم الاخطار وأكثرها إنتشارا في مختلف مجالات العمل ، تمييز المخاطر الكيماوية والبيولوجية والسقوط من المرتفعات والمخاطر الفيزيائية في بيئة العمل و الحريق والكهرباء والمخاطر الناتجة من الملائمة، تمييز مصادر المخاطر وتأثيرتها على الصحة وسلامة العمل وطرق ضبط المخاطر لتخفيف احتمالية حدوثها والتخفيف من نتائجها في حالة حدوثها. مناقشة التسلسل الهرمي للسيطرة على المخاطر وطرق إختيار معدات الحماية الشخصية وتطبيق الاسعافات الاولية في حالات الاصابات البشرية. التعرف على المتطلبات القانونية الاردنية الرئيسية لحماية العاملين.

ثالثاً: المهارات المساندة

مبادئ الإدارة - 021000111 (3: 0-3)

1. مفهوم الإدارة و أهميتها و مجالاتها وعلاقتها بالعلوم الأخرى
2. تطور الفكر الإداري
3. الوظائف الإدارية المتمثلة في التخطيط و التنظيم و التوجيه و الرقابة.

مبادئ الاقتصاد الجزئي - 021000131 (3: 0-3)

1. مفهوم المشكلة الاقتصادية وأركانها
2. مفهوم العرض والطلب
3. مفهوم المرونة
4. التوازن (الإنتاج)
5. التكاليف، الإيرادات
6. دراسة وتحليل سلوك المستهلك والمنتج
7. توازن المؤسسة الاقتصادية

مبادئ الإحصاء - 021000121 (3: 0-3)

1. طرق جمع البيانات وعرضها
2. مقاييس النزعة المركزية
3. مقاييس التشتت
4. نظرية الاحتمالات وتطبيقها
5. التوزيعات الاحتمالية، المعاينة، الانحدار الخطي البسيط
6. الارتباط، الأرقام القياسية، الاختبارات الإحصائية.



رابعاً : المهارات المتخصصة

**Business and the Business Environment - 021009111 (2: 2-0)**

Different types of organization, The range of legal structures associated with different forms of business, Size and scope of organization, The various functions within an organization, Organizational structure, The context of the macro environment, Frameworks for analysis

**Marketing Essentials - 021007131 (3: 2-3)**

Explain the role of marketing and how it interrelates with other functional units of an organization, Marketing mix (7Ps) to achieve overall business objectives, Compare ways in which organizations use elements of the marketing, Develop and evaluate a basic marketing plan

**Human Resource Management - 021008121 (3: 2-3)**

The nature and scope of HRM, Recruitment , Selection and On-boarding and induction, Learning, Development and training, Job and workplace design, The flexible organization, Performance and reward, Employee relations, Employee relations and the law, Trade unions and workplace representation, Job and person specifications, Recruitment and selection in practice

**Management and Operations - 021009112 (3: 2-3)**

Management theory, Leadership vs management, Theories of leadership, Role of a leader and function of a manager, Apply the role of a leader, Theories of operations and operations management Different operations management approaches, Operational functions, Different dimensions of contemporary business environment, Introduction of stakeholders, The relationship between leadership and management in a contemporary

**Management Accounting - 021006141 (3: 2-3)**

Management accounting systems, Management accounting techniques, Planning tools used in management accounting, Management accounting to respond to financial problems

**Financial accounting - 021006142 (3: 2-3)**

Accounting in Action, The Recording Process, Final accounts preparation, Bank reconciliations, Reconcile control accounts

**Organizational Behavior – 021008122 (3: 3-0)**

Influence of culture, Influence of politics, Influence of power, Motivational theories, Behavioral psychology, Different types of organizational teams, Team dynamics and teamwork Concepts and philosophy

**Advance management project – 021009213 (3: 1-6)**

Developing a research proposition, Literature review, Research as a process, Selecting a sample, Ethics, Reliability and validity, Analyzing data, Stakeholders, Communicating research outcomes, Convincing arguments, Reflection for learning and practice, The cycle of reflection, Reflective writing

**Innovation and commercialization – 021007233(2: 2-0)**

Innovation vs invention, Processing different types of innovation, Commercialization of

<p>innovation, Intellectual property</p>
<p><b>International Marketing – 021007234 (3: 3-0)</b>                  International context, Critical evaluation of international markets, The marketing plan in an international context, International marketing efforts</p>
<p><b>Computer Applications in marketing – 021007239 (2: 0-6)</b>                  The elements of internet marketing, The internet marketing mix, Interactive order processing, Search engine marketing (SEM), Online public relations (OPR), The internet as a community, Market research, Steps in online market research, Relationship marketing, Security and trust issues, The internet marketing plan, Creating an online pay per click campaign</p>
<p><b>Product and Service Development – 021007236 (3: 2-3)</b>                  Products and services development, Life-cycle stage of products and services, New product/service design, Skills of team working, creative development and presentation for products and services</p>
<p><b>Integrated Marketing Communications – 021007237 (3: 2-3)</b>                  Marketing channels and communication objectives, Communication objectives and channel selection and integration, Design and produce content appropriate to the channel and communication objectives, Application: case study; Involving communication strategy, Channel choice and creative content</p>
<p><b>Digital marketing – 021007238 (3: 2-3)</b>                  Demonstrate an understanding of the opportunities, Challenges and impact of the digital environment, Examine key digital tools, Platforms and channels, Comparing and contrasting bricks and mortar and other physical channels, Determine how to organize digital marketing activities and build multi-channel capabilities in an organization, Evaluate methods of monitoring and measuring digital marketing effectively</p>
<p><b>Consumer Behavior and Insight – 021007235 (3: 2-3)</b>                  Purchases path and decision making process, Forms of research and influences on the decision-making process (B2C and B2B), Marketers influence on different stages of the decision-making process (B2C and B2B)</p>
<p><b>Field Training – 021007251 (3)</b>                  Suitable organization and location, Negotiation, Nature of duties, Supervisors, Expectations of learning, Business constraints, Tasks, Priorities, Plan for the work experience, Benefits to organization and learner, Carry out the planned activities, Record activities in the appropriate manner, Revise the initial plan as required, Evaluation of the quality of the work undertaken, Account of learning during the work experience, Recommendations on how the learning experience could have been enhanced</p>