

## الخطة الدراسية لبرنامج الشهادة الجامعية المتوسطة في تخصص التسويق

تتكون الخطة الدراسية لبرنامج الشهادة الجامعية المتوسطة في تخصص (التسويق) من (72) ساعة معتمدة موزعة على النحو التالي:

الرقم	المتطلبات	عدد الساعات المعتمدة
أولاً	متطلبات الجامعة	12
ثانياً	متطلبات البرنامج	15
ثالثاً	متطلبات التخصص	45
	المجموع	72



## الخطة الدراسية لدرجة الدبلوم في تخصص التسويق

أولاً: متطلبات الجامعة (12) ساعة معتمدة موزعة على النحو التالي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة		المتطلب السابق
		نظري	عملي	
22001101	اللغة العربية	3	-	
22002101	اللغة الإنجليزية	3	-	
21901100	ثقافة إسلامية	3	-	
21702101	مهارات الحاسوب	3	4	
	المجموع	12	4	

ثانياً: متطلبات البرنامج (15) ساعة معتمدة، وهي كالتالي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة		المتطلب السابق
		نظري	عملي	
21401111	مبادئ الإدارة	3	-	
21401121	مبادئ الاقتصاد الجزئي	3	-	
21300101	مبادئ الإحصاء	3	-	
21409111	مبادئ المحاسبة 1	3	-	
21409112	مبادئ المحاسبة 2	3	21409111	
	المجموع	15		

ثالثاً: متطلبات التخصص (45) ساعة معتمدة، وهي كالتالي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة		المتطلب السابق
		نظري	عملي	
21404111	مبادئ التسويق	3	-	
21404112	إدارة التسويق	3	21404111	
21404121	سلوك المستهلك	3	21404111	
21404113	إدارة طرق التوزيع	3	21404111	
21404211	تسويق الخدمات	3	21404111	
21404114	الترويج التجاري	3	21404111	
21404131	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية	3	22002101	
21401281	تطبيقات الحاسب في الإدارة	3	21702101	
21401122	مبادئ الاقتصاد الكلي	3	21401121	
21404212	التسويق الدولي	3	21404111	
21404213	التسويق الإلكتروني	3	21404112	
21404241	تطبيقات التسويق على الإنترنت	3	21404213	
21404214	بحوث التسويق	3	21404111	
21401161	إدارة الجودة الشاملة	3	21401111	
21404291	التدريب الميداني*	3	-	

\* التدريب الميداني يكافئ 280 ساعة عمل

❖ تطبق هذه الخطة الدراسية اعتباراً من بداية العام الجامعي 2009/2008

## الخطة الاسترشادية

السنة الأولى					
الفصل الدراسي الثاني			الفصل الدراسي الأول		
الساعات المعتمدة	اسم المادة	رقم المادة	الساعات المعتمدة	اسم المادة	رقم المادة
3	مبادئ الاقتصاد الجزئي	21401121	3	اللغة الإنجليزية	22002101
3	مبادئ المحاسبة 2	21409112	3	مبادئ المحاسبة 1	21409111
3	مهارات الحاسوب	21702101	3	مبادئ الإدارة	21401111
3	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية	21404131	3	مبادئ التسويق	21404111
3	إدارة التسويق	21404112	3	مبادئ الإحصاء	21300101
3	اللغة العربية	22001101	3	ثقافة إسلامية	21901100
<b>18</b>	<b>المجموع</b>		<b>18</b>	<b>المجموع</b>	

السنة الثانية					
الفصل الدراسي الثاني			الفصل الدراسي الأول		
الساعات المعتمدة	اسم المادة	رقم المادة	الساعات المعتمدة	اسم المادة	رقم المادة
3	التسويق الدولي	21404212	3	تسويق الخدمات	21404211
3	تطبيقات التسويق على الإنترنت	21404241	3	تطبيقات الحاسب في الإدارة	21401281
3	إدارة طرق توزيع	21404113	3	مبادئ الاقتصاد الكلي	21401122
3	إدارة الجودة الشاملة	21401161	3	التسويق الإلكتروني	21404213
3	الترويج التجاري	21404114	3	سلوك المستهلك	21404121
3	التدريب الميداني	21404291	3	بحوث التسويق	21404214
<b>18</b>	<b>المجموع</b>		<b>18</b>	<b>المجموع</b>	

❖ تطبيق هذه الخطة الدراسية اعتباراً من بداية العام الجامعي 2009/2008

## وصف مختصر لمواد الخطة الدراسية في تخصص التسويق

اسم المادة	رقم المادة	الساعات المعتمدة (نظري، عملي)
لغة عربية	22001101	3 ( 3, 0 )
تتضمن هذه المادة مجموعة من المهارات اللغوية بمستوياتها وأنظمتها المختلفة: الصوتية، والصرفية، والنحوية، والبلاغية، والمعجمية، والتعبيرية، وتشتمل نماذج من النصوص المشرفة: قرآنية، وشعرية، وقصصية، من بينها نماذج من الأدب الأردني؛ يتوخى من قراءتها وتدوقها وتحليلها تحليلاً أدبياً؛ تنمية الذوق الجمالي لدى الطلاب الدارسين.		
لغة إنجليزية	22002101	3 ( 3, 0 )
English 1 is a general course. It covers the syllabuses of listening, speaking, reading, writing, pronunciation and grammar, which are provided in a communicative context. The course is designed for foreign learners of the English language, who have had more than one year of English language study. The extension part would be dealt with in the class situation following the individual differences.		
ثقافة إسلامية	21901100	3 ( 3, 0 )
<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>		
مهارات حاسوب	21702101	4 ( 4,1 )
An introduction to computing and the broad field of information technology is given. Topics covered include the basic structure of digital computer system, microcomputer, operating systems, application software, data communication and networks, and the internet. Hands-on learning emphasizes Windows xp , MS-office2000, and the internet.		

3 (3, 0)	21401111	مبادئ الإدارة	مفهوم الإدارة، أهميتها ومجالاتها وعلاقتها بالعلوم الأخرى، تطور الفكر الإداري والمدارس الإدارية المتمثلة في التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة.
3 (3, 0)	21401121	مبادئ الاقتصاد الجزئي	مفهوم المشكلة الاقتصادية وأركانها، دراسة الأسواق ( المفهوم، الطلب والعرض، التوازن ). الإنتاج (المفهوم، العناصر، التكاليف، الإيرادات )، دراسة وتحليل سلوك المستهلك والمنتج وتوازن المؤسسة الاقتصادية في ظل الأسواق المختلفة.
3 (0.3)	21300101	مبادئ الإحصاء	طرق جمع البيانات وعرضها، مقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت، نظرية الاحتمالات وتطبيقاتها، التوزيعات الاحتمالية، المعاينة، الانحدار الخطي البسيط، الارتباط، الأرقام القياسية، الاختبارات الإحصائية.
3 (3, 0)	21409111	مبادئ المحاسبة 1	يقوم هذا المساق بتعريف علم المحاسبة ونشأتها وتطورها، وعرض المفاهيم والفروض والمبادئ المحاسبية، ودراسة مراحل الدورة المحاسبية من تحليل وتسجيل وترحيل و ترصيد العمليات المالية وإعداد ميزان المراجعة والقوائم المالية، والتعريف بالأخطاء المحاسبية وأنواعها وطرق تصحيحها، ودراسة عمليات البضاعة ومعالجتها المحاسبية والتعرف على أنواع الخصم والمعالجة المحاسبية له، والمعالجة المحاسبية للعمليات التمويلية والعمليات المتعلقة بالكمبيالات.
3 (0.3)	21409112	مبادئ المحاسبة 1	دراسة الجرد وقيود التسويات الجردية المتعلقة بجرد الحسابات الوهمية والأصول قصيرة الأجل، والأصول طويلة الأجل، الالتزامات قصيرة الأجل، وتعريف قائمة التسوية وكيفية إعدادها، ودراسة قائمة التدفقات النقدية وطرق إعدادها.
3 (3, 0)	21404111	مبادئ التسويق	مقدمة في التسويق، توضيح مفهوم التسويق، تطوره، وعناصره ووظائفه وإثره على سلوك المستهلك، البيئة التسويقية الكلية والجزئية، عناصر المزيج التسويقي، تقسيم السوق، سلوك المستهلك، سياسات وقرارات السلع، تطوير السلع الجديدة، التسويق الإلكتروني.
3 (3, 0)	21404112	إدارة التسويق	تعريف الطالب بإدارة التسويق والمراحل التسويقية، وتخطيط النشاط التسويقي، وتنظيم النشاط التسويقي، وتنسيق النشاط التسويقي، و توجيه النشاط التسويقي، والرقابة في التسويق، و استراتيجيات المزيج التسويقي، نظم المعلومات التسويقية، وبحوث التسويق، التسويق الدولي.
3 (3, 0)	21404121	سلوك المستهلك	التعريف بمفهوم السلوك الإنساني والمستهلك، وحاجات المستهلك ودوافعه، التعلم وسلوك المستهلك، الإدراك الحسي وسلوك المستهلك، الشخصية وسلوك المستهلك، الاتصال وسلوك المستهلك، الأسرة وسلوك المستهلك، الجماعات المرجعية وسلوك المستهلك، الطبقة الاجتماعية وسلوك المستهلك، الثقافة وسلوك المستهلك.
3 (3, 0)	21404113	إدارة طرق التوزيع	ماهية القناة التسويقية، تحليل بيئة القناة التسويقية، تخطيط القنوات التسويقية، المؤسسات الوظيفية: السماسرة والوكلاء، المؤسسات التجارية: تجارة الجملة وتجارة التجزئة، أنواع متاجر التجزئة، موضوعات حديثة في إدارة القناة التسويقية.

3 ( 3 , 0 )	21404211	تسويق الخدمات
مفهوم وطبيعة الخدمات وأسس تصنيفها وخصائصها التسويقية، ونقاط المزيج التسويقي للخدمات، مقدمة في صناعة الخدمات ، مكانة التسويق في مؤسسات الخدمات، البيئة التسويقية ، سلوك مشتري الخدمات ، التخطيط الاستراتيجي التسويقي في مجال الخدمات، الخدمة الجوهر والخدمات التكميلية، قرارات وسياسات تسعير الخدمات ، قرارات وسياسات التوزيع، الجمهور والخدمات ، قرارات وسياسات الاتصال الخارجي.		
3 ( 0.3 )	21404114	الترويج التجاري
مفهوم الترويج وأهميته ووسائله وعناصره، الإعلان وعناصره، البيع الشخصي، الدعاية التجارية، تشييط المبيعات، ميزانية الترويج، العلاقات العامة.		
3 ( 2 , 2 )	21404131	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية

This course consists of three main components:

1. Effective presentation : which focuses on the main skills involved in giving a presentation from starting and concluding , to handling questions.
2. Effective telephoning: which focuses on the strategies needed to structuring information, responding positively ,asking the right question ,clarifying ,and giving feedback.
3. Effective meetings: which focuses on teaching student how to deal with the key elements of meetings, from preparation and organization through to decision – making and follow – up action.

3 ( 6.0 )	21401281	تطبيقات الحاسب في الإدارة
برمجية معالجة النصوص وورد Word، وبرمجية اكسل Excel ، وبرمجية العرض التقديمي باور بوينت Power Point، وتطبيقات اكسس Access		
3 ( 0 , 3 )	21401122	مبادئ الاقتصاد الكلي
مفهوم وطبيعة الخدمات وأسس تصنيفها وخصائصها التسويقية، ونقاط المزيج التسويقي للخدمات، مقدمة في صناعة الخدمات ، مكانة التسويق في مؤسسات الخدمات، البيئة التسويقية ، سلوك مشتري الخدمات ، التخطيط الاستراتيجي التسويقي في مجال الخدمات ، الخدمة الجوهر والخدمات التكميلية، قرارات وسياسات تسعير الخدمات ، قرارات وسياسات التوزيع ، الجمهور والخدمات ، قرارات وسياسات الاتصال الخارجي.		
3 ( 0 , 3 )	21404213	التسويق الدولي
ماهية التسويق الدولي، ماهية التسويق الدولي، استراتيجيات اختيار الأسواق ، سياسات المزيج التسويقي الدولية، التمويل وطرق الدفع في التجارة الدولية ، وثائق ومستندات الشحن الدولية ، سياسات المنتجات الدولية.		
3 ( 0 , 3 )	21404213	التسويق الإلكتروني
التعرف على مفاهيم ومبادئ التسويق الإلكتروني، وكيفية استخدام عناصر المزيج التسويقي من خلال الإنترنت، وخدمة الزبون عبر الإنترنت، والأعمال الإلكترونية، وعمليات التسوق عبر الإنترنت، وتخطيط وتطوير المنتجات عبر الإنترنت، وتسويق الخدمات عبر الإنترنت، وتسعير المنتجات المباعة عبر الإنترنت، ونظام المعلومات التسويقية للأعمال الإلكترونية، التوزيع الإلكتروني، الترويج الإلكتروني، المجتمعات الافتراضية، و التخصيص.		

3(6.0)	21404241	تطبيقات التسويق على الإنترنت
<p>كيفية التسوق على الانترنت، كيف تصبح متسوقاً محترفاً على الانترنت، كيف تبحث عن أفضل العروض على الانترنت، كيف تشتري سلعة على الانترنت.</p>		
3 ( 3 , 0 )	21404214	بحوث التسويق
<p>ماهية بحوث التسويق ،أنواع بحوث التسويق،المنهجية العلمية والبحث العلمي، القياس في بحوث التسويق ، أساليب التحليل الإحصائي ، العينات ، أساليب جمع البيانات، مراجعة وتصنيف البيانات التسويقية، تحليل البيانات التسويقية وتفسيرها، إعداد التقرير النهائي وتقديم التوصيات.</p>		
3 ( 3 , 0 )	21401161	إدارة الجودة الشاملة
<p>مفهوم إدارة الجودة، نظام إدارة الجودة الشاملة، استراتيجية الجودة الشاملة، قياس درجة الجودة، الرقابة على الجودة، حلقات تحسين الجودة، خدمة العملاء، جوائز إدارة الجودة الشاملة، أنظمة الجودة</p>		
3 ( 280 ساعة عمل )	21404291	التدريب الميداني
<p>التدريب والتطبيق العملي في المؤسسات والشركات المالية والمصرفية العاملة في المجتمع المحلي والتدريب على تنفيذ الأعمال والعمليات المالية والمصرفية، وتطبيق الجانب النظري في الواقع العملي.</p>		

