

جامعة البلقاء التطبيقية

الخطة الدراسية لدرجة البكالوريوس في تخصص التسعيق

تتكون الخطة الدراسية لدرجة البكالوريوس في تخصص (التسويق) من (132) ساعة معتمدة موزعة على النحو الأتي:-

| عدد الساعات المعتمدة | المتطلبات | الرقم |
|----------------------|----------------------------|---------|
| 27 | متطلبات الجامعة وتشمل: | أولاً: |
| 21 | متطلبات الجامعة الإجبارية | |
| 6 | متطلبات الجامعة الإختيارية | |
| 21 | متطلبات الكلية | ثانياً: |
| 72 | متطلبات التخصص وتشمل: | ثالثاً: |
| 63 | متطلبات الجامعة الإجبارية | |
| 9 | متطلبات الجامعة الإختيارية | |
| 12 | متطلبات التخصص المساندة | رابعاً: |
| 132 | المجمــوع | |



الخطة الدراسية لدرجة البكالوريوس في تخصص التسس ___ق أولاً: متطلبات الجامعة (27) ساعة معتمدة موزعة على النحو التالي:-

أ- متطلبات الجامعة الإجبارية: (21) ساعة معتمدة وهي كالأتي:

| المتطلب السابق | لاسبوعية | الساعات ا | الساعات | اسم المادة | رقم المادة |
|----------------|----------|-----------|----------|----------------------|------------|
| المنصب السابق | عملي | نظري | المعتمدة | المنع المادة | رقم المادة |
| | - | 3 | 3 | اللغة العربية (1) | 35003101 |
| 35003101 | - | 3 | 3 | اللغة العربية (2) | 35003102 |
| | - | 3 | 3 | اللغة الإنجليزية (1) | 35004101 |
| 35004101 | - | 3 | 3 | اللغة الإنجليزية (2) | 35004102 |
| | 3 | 2 | 3 | مهارات الحاسوب (1) | 35005101 |
| | - | 3 | 3 | علوم عسكرية | 35001101 |
| | - | 3 | 3 | التربية الوطنية | 35002100 |
| | 3 | 20 | 21 | لمجموع | |

أ- متطلبات الجامعة الإختيارية: (6) ساعات معتمدة.

على الطالب إختيار (6) ساعات معتمدة من المجموعات التي تطرحها الكليات الأخرى بإستثناء المجموعة التي تطرحها كلية الطالب وهي:

| الساعات المعتمدة | إسم المسادة | رقم المادة |
|------------------|------------------------------|------------|
| 3 | مهارات الإتصال | 36001101 |
| 3 | مبادئ علم النفس | 36002102 |
| 3 | المجتمع الأردني | 36003103 |
| 3 | الرياضة والصحة للجميع | 36004104 |
| 3 | الثقافة الإسلامية | 36005105 |
| 3 | مفاهيم إقتصادية | 36009111 |
| 3 | مفاهيم ومهارات إدارية معاصرة | 36009110 |
| 3 | تاريخ الخلفاء الراشدين | 36012109 |
| 3 | الزراعة في الأردن | 36007107 |
| 3 | البيئة والمجتع | 36008108 |
| 3 | الريادة والإبداع * | 36009113 |
| 3 | القدس (القضية الفلسطينية)* | 36009114 |
| 3 | القانون والإعلام والمجتمع* | 36009112 |
| 3 | الإسلام والحياة * | 36009109 |
| 3 | المجتمع الرقمي ** | 36009115 |

^{*} اعتباراً من العام الجامعي 2017- 2018. ** اعتباراً من العام الجامعي 2018- 2019.



ثانياً: متطلبات الكلية وعددها (21) ساعة معتمدة، وهي كالآتي:-

| المتطلب السابق | لاسبوعية | الساعات ا | الساعات | اسم المادة | رقم المادة |
|----------------|----------|-----------|----------|--|-------------|
| العصب العنابق | عملي | نظري | المعتمدة | اسم العدد | ريم المحادة |
| | | 3 | 3 | مبادئ الإقتصاد الجزئي | a30701111 |
| | | 3 | 3 | مبادئ التخطيط وإدارة المشاريع | a30601121 |
| | | 3 | 3 | مبادئ الإدارة | 30501111 |
| | | 3 | 3 | مبادئ المحاسبة (1) | 30702111 |
| 35005101 | 2 | 2 | 3 | تطبيقات حاسوبية في العلوم الإدارية والمالية | 30513131 |
| | | 3 | 3 | مبادئ الإدارة المالية | 30704111 |
| | | 3 | 3 | مبادئ التسويق | 30512111 |
| | 2 | 20 | 21 | المجموع | |

ثالثاً: متطلبات التخصص (72) ساعة معتمدة، وهي كالآتي: -أ- متطلبات التخصص الإجبارية (63 ساعة معتمدة):

| المتطلب السابق | لاسبوعية | الساعات ا | الساعات | اب ۽ الم لاءَ | رقم المادة |
|-----------------------|----------|-----------|----------|-------------------------------|------------|
| المنطب السابق | عملي | نظري | المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة |
| 30501111 30512111 | | 3 | 3 | إدارة التسويق | 30512121 |
| 30512111 | | 3 | 3 | الإتصالات التسويقية المتكاملة | a30512212 |
| 30512111 | | 3 | 3 | الإبداع وتطوير المنتجات | a30512213 |
| 30512111 | | 3 | 3 | قنوات التوزيع | a30512214 |
| 30512111 a30701111 | | 3 | 3 | سياسات التسعير | a30512215 |
| 30512111 | | 3 | 3 | تسويق الخدمات | 30512216 |
| 30512111 | | 3 | 3 | سلوك المستهلك | 30512218 |
| 30512111 | | 3 | 3 | التسويق السياحي والضيافة | 30512245 |
| 30512111 | | 3 | 3 | إدارة المبيعات والتفاوض | 30512317 |
| 30512111 | | 3 | 3 | بحوث التسويق | 30512325 |
| 35005101 30512111 | | 3 | 3 | التسويق الإلكتروني | a30512332 |
| 30512111 | 2 | 2 | 3 | التسويق الإجتماعي | a30512341 |
| 30512121 | | 3 | 3 | تسويق الأعمال | a30512342 |
| 30512121 | | 3 | 3 | الريادة في التسويق | a30512343 |
| 30512111 | | 3 | 3 | تسويق الخدمات المالية | 305012344 |
| a30512215 | | 3 | 3 | إستراتيجية التسويق | a30512422 |
| 30512121 | | 3 | 3 | التسويق الدولي | 30512423 |



الساعات الاسبوعية الساعات المتطلب السابق رقم المادة اسم المادة نظرى المعتمدة 30512325 3 نماذج عملية في التسويق 30512424 2 اجتيازِ 90 ساعة 30512212 3 إدارة علاقات الزبائن 3 a30512431 30512121 قضايا تسويقية معاصرة 3 3 30512433 اجتياز 90 ساعة التدريب الميداني لطلبة التسويق اجتياز 90 ساعة 3 a30512446 4 **61** 63 المجموع

ب- متطلبات التخصص الإختيارية (9) ساعات معتمدة يختارها الطالب من مجموعة المواد التالية: -

| المتطلب السابق | | الساعات ا | الساعات | اسم المادة | رقم المادة |
|----------------|------|-----------|----------|-----------------------------------|------------|
| <u> </u> | عملي | نظري | المعتمدة | , | 1 |
| | | 3 | 3 | نظم المعلومات الإدارية (1) | 30513141 |
| 30501111 | | 3 | 3 | إدارة الموارد البشرية | 30501315 |
| 30501111 | | 3 | 3 | إدارة سلسلة التزويد | a30501443 |
| 30501111 | | 3 | 3 | الإدارة الدولية باللغة الإنجليزية | a30501318 |
| a30701121 | | 3 | 3 | التجارة الدولية | 30701225 |
| 30512111 | | 3 | 3 | إستراتيجية العلامة التجارية | 30512326 |
| | | 3 | 3 | الأعمال الإلكترونية | 30513251 |
| | | 21 | 21 | المجموع | |

رابعاً: متطلبات التخصص المساندة: وهي (12) ساعات معتمدة موزعة على النحو الآتي:-

| المتطلب السابق | الساعات الاسبوعية | | الساعات | اسم المادة | | |
|----------------|-------------------|------|----------|-------------------------|------------|--|
| المنطب السابق | عملي | نظري | المعتمدة | اشم العدد | رقم المادة | |
| | | 3 | 3 | الرياضيات لطلبة الأعمال | 30701131 | |
| | | 3 | 3 | الإحصاء لطلبة الأعمال | 30701132 | |
| 30501111 | | 3 | 3 | إدارة الجودة الشاملة | 30501235 | |
| a30701111 | | 3 | 3 | مبادئ الاقتصاد الكلي | a30701121 | |
| | | 12 | 12 | المجموع | | |



الخطة الإسترشادية لتخصص التسويق

| السنـة الأولـى | | | | | | |
|----------------------|-----------------------|------------|----------------------|----------------------|------------|--|
| | الفصل الدراسي الثاني | | | القصل الدراسي الاول | | |
| الساعـات المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة | الساعـات المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة | |
| 3 | مبادئ الاقتصاد الجزئي | a30701111 | 3 | مهار ات حاسوب (1) | 35005101 | |
| 3 | اللغة العربية (2) | 35003102 | 3 | اللغة العربية (1) | 35003101 | |
| 3 | اللغة الإنجليزية (2) | 35004102 | 3 | اللغة الإنجليزية (1) | 35004101 | |
| 3 | مبادئ المحاسبة | 30702111 | 3 | مبادئ التسويق | 30512111 | |
| 3 | إدارة التسويق | 30512121 | 3 | مبادئ الإدارة | 30501111 | |
| المجموع 15 | | 15 | المجموع | | | |

| | السنــة الثانيـــة | | | | | | |
|----------------------|---|------------|----------------------|-------------------------------|------------|--|--|
| | الفصل الدراسي الثاني | | | القصل الدراسي الاول | | | |
| الساعـات المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة | الساعـات المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة | | |
| 3 | تطبيقات حاسوبية في العلوم الادارية والمالية | 30513131 | 3 | مبادئ الاقتصاد الكلي | a30701121 | | |
| 3 | الرياضيات لطلبة الأعمال | 30701131 | 3 | سلوك المستهلك | 30512218 | | |
| 3 | الابداع وتطوير المنتجات | 30512213 | 3 | تسويق الخدمات | 30512216 | | |
| 3 | سياسات التسعير | 30512215 | 3 | الإحصاء لطلبة الأعمال | 30701132 | | |
| 3 | قنوات التوزيع | 30512214 | 3 | مبادئ التخطيط وإدارة المشاريع | 30601121 | | |
| 3 | التسويق السياحي والضيافة | 30512245 | 3 | الاتصالات التسويقية المتكاملة | 30512212 | | |
| المجموع 18 | | | 18 | المجموع | | | |

| السنة الثالثة | | | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|------------|---------------------|-------------------------|------------|--|--|
| | الفصل الدراسي الثاني | | | الفصل الدراسي الاول | | | |
| الساعـات المعتمـدة | اسم المادة | رقم المادة | الساعات المعتمدة | اسم المادة | رقم المادة | | |
| 3 | تسويق الأعمال | 30512342 | 3 | تسويق الخدمات المالية | 30512344 | | |
| 3 | متطلب تخصص اختياري | | 3 | إدارة الجودة الشاملة | 30501235 | | |
| 3 | تربية وطنية | 35002100 | 3 | التسويق الالكتروني | 30512332 | | |
| 3 | مبادئ الإدارة المالية | 30704142 | 3 | الريادة في التسويق | a30512343 | | |
| 3 | بحوث التسويق | 30512325 | 3 | متطلب جامعة اختياري | | | |
| 3 | التسويق الاجتماعي | 30512341 | 3 | إدارة المبيعات والتفاوض | 30512317 | | |
| 18 | المجموع 18 | | 18 | المجمسوع | • | | |

| السنة الرابعة | | | | | | |
|---------------|------------------------|------------|----------|------------------------|------------|--|
| | الفص لم الدراسي الثاني | | | الفصل الدراسي الاول | | |
| الساعات | رقم المادة اسم المادة | | الساعات | اسم المادة | رقم المادة | |
| المعتمدة | اشتع المعادة | رقم المادة | المعتمدة | اسم العادة | رشم المادة | |
| 3 | التدريب الميداني | 30512446 | 3 | نماذج عملية في التسويق | 30512424 | |
| 3 | متطلب تخصص اختياري | | 3 | إستراتيجية التسويق | 30512422 | |
| 3 | إدارة علاقات الزبائن | 30512431 | 3 | إدارة الجودة الشاملة | 30501222 | |
| 3 | متطلب جامعة اختياري | | 3 | التسويق الدولي | 30512423 | |
| 3 | قضايا تسويقية معاصرة | 30512433 | 3 | علوم عسكرية | 35001101 | |
| 15 | المجموع | | 15 | المجموع | | |



تأسست سنة 1997

وصف مواد تخصص التس ويـــق

اللغة العربية (1) (0-3)335003101

تتضمن هذه المادة مجموعة من المهارات اللغوية بمستوياتها المختلفة في أصوات اللغة العربية وصرفها ونحوها وفــي مســتواها البلاغـــي ومستواها المعجمي ومستواها الكتابي وهي تشتمل إلى جانب ذلك على تطبيقات في إستخدام المعاجم العربية، وتطبيقات على بعض المهارات الكتابية التي لا يستغني عنها الدارسون في حياتهم العملية، ولكي يتصل الدارسون بالنصوص العربية الراقية تضــمنت هــذه المــادة تـــذوقاً لمجموعة من النصوص القرآنية والشعرية والقصصية.

المتطلب السابق: 30151199

اللغة العربية (2) 35003102 (0-3)3

تتناول هذه المادة نشأة الكتابة العربية وتطوير تطوير مهارات الطالب الكتابية والتعبيرية وتزويده بالضروري والأساسي منهـــا: ليوظفه فــــي الإستخدام اليومي، ويتوصل إلى ذلك بالوقوف على نشأة الكتابة العربية، والاطلاع على نماذج متنوعة من الكتابة الفنيـــة والوظيفيـــة قـــديمأ

المتطلب السابق: 35003101

(0-3)3اللغة الإنجليزية (1) 35004101

متطلب جامعة إجباري يدرس بواقع (3) ساعات معتمدة ويتم التركيز فيه على مهارات الاستماع والمحادثة والقراءة والكتابة بهدف مراجعـــة الوظائف اللغوية والتراكيب الأساسية الضرورية للتواصل الفعال إلى جانب التركيز على بناء المفردات واللفظ الصحيح والقواعد الأساسية للغة الانجليزية.

اللغة الإنجليزية (2) (0-3)335004102

يبني هذا المساق على ما تعلمه الطالب في مساق اللغة الإنجليزية (1) فبالإضافة إلى تعزيزه المهارات الأساسية الأربعة للتواصـــل النـــاجح يغطي المساق مواضيع جديدة ومثيرة للإهتمام ويتم التركيز فيه على تراكيب لغوية متقدمة وإستخدامها في سياقات تفاعلية تهدف فـــي نهايــــة المطاف إلى تمكين الطالب من مهارات الإتصال الفعالة الشفوية منها والكتابية.

المتطلب السابق: 35004101

(6-1)3مهارات الحاسوب (1) 35005101

وحدات بناء الكمبيوتر، المفاهيم الأساسية لتكنولوجيا المعلومات (تقنية المعلومات)، استخدام الحواسيب الشخصية وتطبيقاتها على مستوى كاف من الكفاءة، الكيان المادي والبرمجيات، البرامج العامة مثل: نظم التشخيل، معالجة النصوص، جداول البيانات، بـرامج العـروض التقديمية، وبرامج قواعد البيانات. مقدمة موجزة الى تكنولوجيا الاتصال (الانترنت والبريد الالكتروني والشبكة العنكبوتية وغيره).

(0-3)3علوم عسكرية

تقوم الشعبة بتدريس مادة العلوم العسكرية في الجامعة وإعطاء المحاضرات المقررة ضمن برامج الجامعة وتزويد الطلبة بالثقافـــة العســـكرية العامة وبيان قدرات القوات المسلحة الأردنية للدفاع عن الوطن ودورها في تنمية المجتمع الأردني وخدمته. تقوم الشعبة بنشـــاطات متعـــددة أبرزها تشجيع الطلاب على المشاركة في النشاطات والفعاليات في المناسبات الوطنية والدينية والجامعية وتنظيم زيارات الطلبة إلىي مواقم الوحدات والتشكيلات في القوات المسلحة والأمن العام والمخابرات العامة والدفاع المدني ومن أهم إنجازات الشعبة وبالتنسيق مع دائرة التعليم الجامعي تم وضع إستراتيجية عمل اشتملت على تطوير مناهج مادة العلوم العسكرية بإضافة مواضيع جديدة في مجال مفاهيم الأمن الــوطني والإدارة العسكرية في القوات المسلحة الأردنية ومفهوم الولاء والإنتماء في الإسلام إضافة إلى عقد ندوات متخصصة بمناسبة ذكرى معركــة الكرامة وبمناسبة عيد الإستقلال ويوم الجيش والثورة العربية الكبرى.

35002100 التربية الوطنية (0-3)3

تعد مادة التربية الوطنية من المتطلبات الإجبارية لجميع طلبة الجامعات الأردنية، وهي مادة تبحث في الأصول الدينية والسياسية والاجتماعية والاقتصادية والتعليمية والثقافية والعسكرية... للمجتمع الأردني وفق منظومة الدستور والقوانين والانظمة والتعليمات واللوائح المعمول بهـــا. وتؤكد مادة التربية الوطنية على مؤسسات النتشئة الوطنية ودورها في تربية الأجيال وغرس الإنتماء والولاء والإعتزاز والمصلحة الوطنيـــة والمواطنة الصالحة والتسامح والوحدة الوطنية في قلوبهم وعقولهم، كما وتؤكد على ثوابت العدالة والمساواة ولائحة الحريات، وأهمية العادات والنقاليد والقيم والأخلاق الفاضلة في المجتمع الأردني. وتعمل المادة على صناعة جيل يؤمن بالله ويعمل على تنمية وطنه وتطويره والـــدفاع عن أرضة وشعبة وقيادته.

مهارات الإتصال (0-3)336001101

تعريف الإتصال وطبيعته ومكوناته وأنواعه وعناصره ونماذجه وخصائصه وكفاءة الإتصال ودراسة بعص المفاهيم الخاطئة عن الإتصال، الإدراك الذهني ومفهوم الذات، العلاقة بين الإتصال الكلامـــي والإتصـــال غيـــر الكلامــــي، وكتابـــة الســـيرة الذاتيـــة والمقابلـــة الشخصية، إعداد وكتابة الرسائل وأنواع التقارير.

جامعة البلقاء التطبيقية

Al-Balga' Applied University



تأسست سنة 1997

مبادئ علم النفس (0-3)336002102

التعرف على المبادئ الأساسية في علم النفس والأصول التجريبية التي تأسست عليها المعارف النفسية، عرض لمفهوم علم المنفس نشأته وتطوره وفروعه، مع التركيز على مدارس علم النفس، التعلم، الدافعية، الشخصية، الذاكرة، الإضطرابات النفسية، الذكاء.

(0-3)3المجتمع الاردنى 36003103

تعتبر مادة المجتمع الأردني من المتطلبات الإختيارية في جامعة البلقاء التطبيقية، وهي تبحث في أصول وتكوين المجتمع الأردني وفئاتـــه (حضر، بدو، ريف، مخيمات) وطبقاته الإجتماعية والإقتصادية (غني، وسط، فقير) وعاداته وتقاليده وأعرافه وقيمه، وخصائص كل واحدة منها، كما وتشير المادة إلى التغيرات السياسية والإجتماعية والإقتصادية والسكانية والثقافية …الخ، التي أصابت هذا المجتمع بفعـــل الزيــــادة السكانية من جهة، والهجرات والإنفتاح العالمي من جهة ثانية. ولهذه المادة فضل وأهمية في صقل شخصية ووعي المواطن الأردني وإيصاله إلى مرحلة التكيف والتعايش والتأقلم في المكان الذي يعيش فيه، ويعمل على حمايته وتطويره ورفعته.

الرياضة والصحة للجميع (0-3)3

تعتبر مادة الرياضة للجميع أحد أهم المواد التي يتم طرحها لطلبة الجامعة وذلك لأنها تلامس حاجة ملحة في هذا العصر ألا وهي قلة الحركة النشاط البدني وزيادة عوامل الخطورة للإصابة بالأمراض المزمنة والتي تعتبر الخمول البدني إحداها. تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالـــب بأهمية ممارسة النشاط البدني الرياضي ودورة الهام في الوقاية من الإصابة بالعديد من الأمراض المزمنة كما تهدف إلى الإرتقاء لمستوى الوعي الصحي للطلاب من خلال إكسابهم معلومات حول السلوك الصحى والنشاط المعزز للصحة.

(0-3)3الثقافة الاسلامية 36005105

يهدف منهاج الثقافة الإسلامية إلى تعميق ثقافة الطلبة بموضوعات تخص أمور دينهم وإعطائهم نبذة حول تاريخ القرآن الكريم والسنة النبويـــة المشرفة...، وتوثيق صلتهم وانتمائهم وحبهم لأوطانهم من خلال تعريفهم بحقيقة الثقافة الإسلامية السمحة وتوجيههم إلى نبذ أشكال العنــف والتطرف الذي يحاول البعض خارصين نسبته إلى الإسلام، وتحذيرهم من بعض الأفـات التــي تفتـك بالمجتمعـات كتعـاطي المخــدرات والإدمان...، وبيان موقف الإسلام منها، لتصقل شخصية الطلبة بفكر التسامح والرحمة فيكونوا أسباباً لرفعة وتطور وإزدهار بلدنا الحبيب.

مفاهيم إقتصادية (0-3)336009111

(0-3)3مفاهيم ومهارات إدارية معاصرة 36009110

تاريخ الخلفاء الراشدين (0-3)336012109

تعد مادة الخلفاء الراشدين من المواد الإختيارية في جامعة البلقاء التطبيقية، وهي تعني بالسيرة الذاتية والشخصية للخلفاء الراشـــدين الخمســـة ابو بكر، وعمر، وعثمان، وعلي، والحسن بن علي، وكيفية وصول كل واحد منهم الى منصب الخلافة، وبيعتهم الخاصة والعامة، وبيان خلافة كل واحد منهم، وعظيم إنجازاتهم وأعمالهم، وأبرز الأحداث التي وقعت في عهدهم، ووفاتهم، بصورة تاريخيــة تفصــيلية وتحليليــة تهــدف للوصول إلى الحقيقة. وتبرز أهمية المادة في صقل ثقافة الطالب الجامعي وتكوين شخصيته التاريخية الإسلامية بصوره متزنة وموضوعية.

الزراعة في الاردن (0-3)3

تغطى هذه المادة مواضيع تتعلق بتطور وتنمية الزراعة وأهميتها عالمياً وعربياً ومحلياً، المناخ الزراعي، عناصر الإنتاج النباتي في المناطق المطرية والمروية، الإنتاج الحيواني، تسويق المنتجات الزراعية، مصادر المياه وإستعمالاتها، العمليات الزراعية المتبعة، الأفـــات الزراعيـــة وطرق مكافحتها، المكننة الزراعية، الصناعات الغذائية، المؤسسات والهيئات العاملة في خدمة الزراعة في الاردن.

البيئة والمجتمع (0-3)336008108

يقدم المساق المطروح وصفًا عامًا وشاملًا لمفهوم البيئة: تعريفها وتطورها والفوائد الممكن تحقيقها مــن خلال الحفاظ على المــوارد البيئيـــة إضافــــة الى التطرق الى العلاقة التي تربط بين المجتمع والموارد البيئية. يطرح المساق ايضاً مواضيع تعرف بالواقع البيئي في الأردن من حيث طبيعة الأنظمة البيئية وأنواعها وأهم المشاكل البيئية التي تواجه الأردن وإنعكاساتها على المجتمع بشكل عام وذلك ليس فقط من ناحيـــة بيئية ولكن أيضاً من ناحية صحية وإجتماعية وإقتصادية وتتموية. يهتم المساق أيضاً بتخصيص جزء من المحاضرات للحديث عن البيئات الهشة مثل البيئة البحرية في العقبة والخصوصية التي تتميز بها هذه البيئات محلياً وعالمياً إضافة الى المشاكل التي تعاني منها المنطقة وطرق مواجهتها. لم يغفل المساق التعرض الى أهم الأدوات التي تساهم في المحافظة على الموارد البيئية والطبيعية مثل إنشاء المحميـــات الطبيعيــــة وأدوات أخرى مثل عملية التقييم البيئي لأثر المشاريع المختلفة على البيئة.

عمد المساق ايضاً على مراعاة الأبعاد العالمية للمشاكل البيئية لذلك كان هناك مواضيع تتناول المشاكل البيئية العالمية مثل التغيرات المناخيـــة والتصحر إضافة الى الإتفاقيات الدولية التي تعاملت مع هذه المشاكل. يتعامل المساق أيضاً مع عدد من دراسات الحالة كنوع من التعليم التطبيقي وذلك من خلال الاسترشاد بعدد من المشاريع البيئية أو التي لها تأثير واضح على البيئة.



| 1 | 1007 | <i>.</i> . | · | f |
|---|------|------------|---|-----|
| | 199/ | ٠ | · | تاه |

| (0-3)3 | الريادة والإبداع | 36009113 |
|--------|---------------------------|-----------|
| (0.2)2 | القدس (القضية الفلسطينية) | 36009114 |
| (0-3)3 | العدس (العصية العسطينية) | 30009114 |
| (0-3)3 | القانون والإعلام والمجتمع | 36009112 |
| (0-3)3 | الإسلام والحياة | 36009109 |
| (0-3)3 | اهٔ مصرم واسیت | 30007107 |
| (0-3)3 | المجتمع الرقمي | 36009115 |
| (0-3)3 | مبادئ الإقتصاد الجزئي | a30701111 |

عرض مختصر لتوازن السوق نظرية المستهلك وتكاليف الإنتاج ونظرية الإنتاج بالإضافة الى الإيرادات والتكاليف وتحديد النقاط المثلى (العظمي والصغري) في تعظيم الأرباح وتقليل التكاليف. وبعد ذلك تتعرض المادة إلى حالات السوق المختلفة مثل النافسة الكاملة، والإحتكار، المنافسة الإحتكارية، إحتكار القلة، محتكر شراء عناصر الإنتاج. ومن ثم تتناول المادة التوازن العام في النمـــاذج الخطيــــة وغيـــر الخطيـــة وإقتصاديات الرفاه، وعدم التوازن وإستقرار الأسواق.

(0-3)3a30601121 مبادئ التخطيط وإدارة المشاريع

الخطة والمشروع من حيث: المفهوم، الأهمية، الأهداف، الأنواع، الخصائص، آليات إعداد الخطط وأساليب تخطيط المشاريع، دورة حياة الخطة والمشروع، تحليل الفاعلين والمستفيدين والمستهدفين، إدارة الخطط والمشاريع وسبل التغلب على معوقات ذلك.

(0-3)3مبادئ الإدارة

الإدارة وأهميتها ووظائفها وتطبيقاتها ودراسة النظريات التقليدية والسلوكية والحديثة وبيان الفرق بين الإدارة العامة وإدارة الأعمال وشسرح تفصيلي للعملية الإدارية وعلاقة عناصرها المختلفة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة مع بعضها وتأثيراتها المختلفة.

مبادئ المحاسبة (1) (0-3)3

مفهوم المحاسبة وأهدافها ووظائفها المختلفة وحقولها، أنواع منشآت الأعمـــال، نظريـــة القيـــد المـــزدوج، الـــدفاتر المحاســبية الإلزاميـــة والاختيارية، معادلة الميزانية، تعريف المصطلحات والمفاهيم المحاسبية الأساسية، القيود المحاسبية، الدورة المحاسبية بمختلف مراحلها مــن تحليل ثم التسجيل ثم الترحيل والترصيد والتلخيص ثم تفسيرها. وإعداد القوائم المالية والحسابات الختامية.

تطبيقات حاسوبية في العلوم الإدارية والمالية (2-2)3

يهدف المساق إلى تزويد الطالب بالمهارات الأساسية لحل المشكلات الإدارية فى العلوم الإدارية والمالية بإستخدام تطبيقات متقدمة في برمجية الـ (MS Word) كالتنسيق المتقدم، وربط الملفات (Word) على الإنترنت، وتطبيقات متقدمة بإستخدام الـ (MS Excel) في ذكاء الأعمال (BI) كتحليل الحساسية ونماذج الأعمال، والمبادئ الأساسية لبناء قواعد البيانات بإستخدام الــــ(MS Access) في بناء الجداول الإلكترونية، ونماذج الإستعلام.

المتطلب السابق: 35005101

مبادئ الإدارة المالية (0-3)330704111

مقدمة عامة عن الإدارة المالية، التعريف بالقوائم المالية للشركات، وكيفية إعدادها، تحليل القوائم المالية، تحليـل النسـب، القيمــة الزمنيــة للنقود، العائد والمخاطرة، تعريف وتقييم الموازنات الرأسمالية، الرفع المالي والتشغيلي.

30512111 مبادئ التسويق (0-3)3

تزويد الطلبة بمفاهيم وأسس علم التسويق، المصطلحات التسويقية، النظريات والمدارس التسويقية، البيئة التسويقية، سلوك المستهلك، بحوث التسويق، تجزئة الأسواق، عناصر المزيج التسويقي.

305012121 إدارة التسويق (0-3)3

مناقشة البعد الإداري للتسويق ومهام مدير التسويق وتحليل البيئة التسويقية لبناء الإستراتيجيات التسويقية، ومن ثـم تحويلهـا إلـي بـرامج تتفيذية، ومناقشة الوظائف الأساسية لإدارة التسويق داخل المنظمة، بناء البرنامج التسويقي الشامل لمكونات المزيج التسويقي من منتج وتسعير وترويج وتوزيع في الأسواق المحلية واالعالمية، تطبيق إسترتيجيات تقسيم السوق والإستهداف والإحلال الذهني للمنتجات.

المتطلب السابق: 30501111, 30512111



الإتصالات التسويقية المتكاملة (0-3)3

التعرف على الأدوات الأساسية المختلفة المستخدمة في تحقيق أهداف الترويج والإتصالات التسويقية المتكاملة، نماذج وأشكال الإتصال، إعداد برنامج وخطة الإتصال، الإعلان التجاري ووسائل الإعلان، وســـائل تـــرويج المبيعـــات، البيـــع الشخصــــي وإدارة المبيعـــات، العلاقـــات العامة، والتسويق المباشر، وتعريفه أيضا بكيفية تحقيق التكامل بين جميع هذه الأدوات لإيصال رسالة واضحة ومقنعة حول المنظمة ومنتجاتها

المتطلب السابق: 30512111

a30512213 الإبداع وتطوير المنتجات (0-3)3

ماهية مفهوم تطوير السلع والخدمات الجديدة، الإبداع والإبتكار مراحل الإبداع والإبتكار المجالات التسويقية للإبداع والإبتكار، دورة حياة المنتجات وتعديلها، والخطوات الواجب إتباعها من قبل إدارة التسويق عند تطوير منتجات أو خدمات جديدة لمواكبة التغيرات التي تحدث في حاجات ورغبات وتفضيلات المستهلكين، مشروع مقترح لتطوير منتح جديد من قبل الطالب.

المتطلب السابق: 30512111

قنوات التوزيع (0-3)3a30512214

مفهوم قنوات التوزيع وتطور الأنظمة التسويقية، إدارة قناة التوزيع، تصميم وتطوير قناة التوزيع، أنواع قنوات التوزيــع، التحليــل الوصـــفي للوسطاء والمنشآت التسويقية (الوكلاء – تجار الجملة – تجار التجزئة)، إدارة الصراع والنزاع بــين وســطاء التوزيــع، سلاســل القيمـــة والتوريد، التوزيع للشراء عبر الإنترنت.

المتطلب السابق: 30512111

سياسات التسعير (0-3)3a30512215

مفهوم التسعير وأهميته في منظمات الأعمال وعلاقته بإستراتيجية المنظمة، مداخل التسعير، مراحل تحديد السعر وخطة التسعير، كيفية تحديد السعر في المؤسسات الصناعية والخدماتية والأسواق الدولية، سياسات تسعير المنتجات الجديدة، سياسات تسعير المزيح السلعي، سياسات تعديل الاسعار، التسعير النفسي علاقة الأسعار بالجودة، التسعير وعلاقته بهيكلة السوق والدورة الاقتصادية.

المتطلب السابق: 30512111 ، 30512111 المتطلب

تسويق الخدمات (0-3)3

التعرف على طبيعة القطاعات الخدمية، تطبيق المفاهيم التسويقية على قطاع صناعة الخدمات، معرفة وتطوير عناصــر المــزيج التســويقي للخدمات، وأثر خصائص الخدمات والإستراتيجيات المستخدمة في تسويق الخدمات وتطوير منتج الخدمة وتطبيقاتها العملية.

المتطلب السابق: 30512111

سلوك المستهلك (0-3)3

نظريات سلوك المستهلك، العلاقة بين السلوك والتسويق، البيئة التسويقية (اجتماعية وثقافية) وأثرها على سلوك المستهلك، نموذج إتخاذ القرار الشرائي، ماهية المفاهيم المتعلقة بالدوافع والإدراك والتعلم والإتجاهات وأنماط الشخصية وعلاقتها بسلوك المشتري النهائي والصناعي.

المتطلب السابق: 30512111

التسويق السياحي والضيافة (0-3)3

مناقشة أهمية وتطبيقات التسويق في تطوير المنتج السياحي والخدمات السياحية بجميع أنواعها من سياحة دينية وترفيهية وعلاجية وثقافية على المستويات المحلية والإقليمية والدولية، تطوير عناصر المزيج التسويقي للمنتج السياحي، مناقشة حالات دراسية تسويقية لتوضيح التطورات في البيئة السياحية التي أفرزت هذا التوجه ودورة في جذب السياح بأنواعهم على المدى البعيد.

المتطلب السابق: 30512111

إدارة المبيعات والتفاوض 30512317 (0-3)3

تزويد الطلبة بأسس ومهارات البيع والبيع الشخصي والتفاوض البيعي، وتطبيق الإستراتيجيات البيعية والتفاوضية المتعلقة بالتفاوض التجاري والبيعي، خطوات عملية البيع، إدارة القوى البيعية وموظفي المبيعات من إختيار وتحفيز وتدريب، تقسيم المناطق البيعية، وتقييم الأداء البيعـــي و التفاوضىي.

المتطلب السابق: 30512111



تأسست سنة 1997

(0-3)3بحوث التسويق 30512325

التعريف بإستخدام مناهج البحث العلمي في تحديد ومعالجة المشاكل التسويقية وتوضيح لأهمية ودور المعلومات في إتخاذ القرارات التسويقية وأنواعها، وكيفية تصميم وتنفيذ بحوث التسويق الميدانية، مجتمع الدراسة وتصميم العينات، أساليب جمع البيانات، التحليل الكمـــي والنـــوعي للبيانات، والمشكلات التي تواجه الباحث في القيام ببحوث التسويق، مع تقديم الطالب لمشروع بحث ميداني ومنافشته.

المتطلب السابق: 30512111

A30512332 التسويق الإلكتروني (0-3)3

كيفية التَسوق والتسويق عبر الإنترنت وتطبيق مهارات التسويق التقليدية الكترونيا، كيفية إتخاذ قرارات الشراء الصناعي والإستهلاكي عبـــر الإنترنت والعوامل المؤثرة عليها لتدريب الطلاب على مواجهة البيئــة التســويقية المتغيــرة. التعــرف علـــي أدوات وتطبيقـــات التســويق الإلكتروني، تحسين محركات البحث، البرنامج المرافق، المواقع الإلكترونية للشركات، التسويق عبر البريد الإلكتروني، التسويق من خلال وسائل التواصل الإجتماعي، التسويق عبر الهواتف الذكية.

المتطلب السابق: 30512111،35005101

A 30512341 التسويق الإجتماعي (0-3)3

مناقشة أهمية وتطبيقات ومفهوم التوجه الإجتماعي للتسويق والمتضمن الموائمة بين مصالح كل من الشركة والمستهلك والمجتمع، بـرامج تعديل سلوكيات الأفراد لزيادة رفاه المجتمع، تصميم المزيح التسويقي لمنتجات مجتمعية، ومناقشة حالات دراسية لتوضيح التطورات البيئيـــة التسويقية التي أفرزت هذا التوجه ودورة في نجاح الشركة على المدى البعيد.

المتطلب السابق: 30512111

A30512342 تسويق الأعمال (2-2)3

يهدف إلى التعرف على أنشطة وآلية قيام منظمات الأعمال لتحديد إحتياجات سوق الأعمال من منتجات ومدخلات صناعية (تركيبات، مـواد أولية، مواد تشغيل، سلع غير تامة أو تامة الصنع)، ومن ثم وضع المستلزمات والأساليب الواجب إتباعها لإيصالها إلى المنظمات الإنتاجيــة التي تحتاجها لعملياتها الإنتاجية، والتعرف على أنشطة تسويق الأعمال اللازمة للتعامل مع منتجات صناعية متنوعة ومنظمات أعمال تختلف في أهدافها، إستراتيجيتها، بيئة أعمالها، سلوك المشتري الصناعي، المزيح التسويقي للمنتج الصناعي.

المتطلب السابق: 30512121

(0-3)3A30512343 الريادة في التسويق

التعرف على مفاهيم الريادة ومجالاتها والأسس والإستراتيجيات التسويقية التي يمكن إستخدمها في الريادة وتسويق المشاريع الصغيرة والتـــي تتوافق مع طبيعة وخصائص ومتطلبات المشاريع الصغيرة وإلقاء الضوء على الخصائص الفريدة للريادة في المؤسسات والمضامين التسويقية المتعلقة بها. يقوم الطالب بإعداد خطة تسويقية لمشروع ريادي صغير يتم اختياره.

المتطلب السابق: 30512121

تسويق الخدمات المالية (0-3)3

تزويد الطلبة بالأنشطة التسويقية للمصارف ومؤسسات التمويل المختلفة وكذلك معرفة الحاجة لإستخدام التســويق فـــى المنظمـــات الماليـــة والمصارف لتنمية المعارف والخبرات لدى الطلبة للتعامل مع المفاهيم الحديثة لتسويق الخدمات المالية وبما يتلائم مع إختصاصهم في سوق العمل، الخدمة المالية والمصرفية وخصائصها والتسويقية البيئة التسويقية المالية ، نظام المعلومات التسويقي المالي وبحوث التسويق في البيئة المالية والمصرفية، دورة حياة المنتجات المالية، تطوير المنتج المالي والمصرفي، المزيج التسويقي المالي والمصرفي وعناصره.

المتطلب السابق: 30512111

A 30512422 إستراتيجية التسويق (0-3)3

معرفة كيفية بناء الإستراتيجيات التسويقية فى ضل تزايد المنافسة العالمية وديناميكية البيئة الخارجية وكيفية إستخدام الأدوات التحليلية لصـــنع القرارات، ووضع وتنفيذ إستراتيجية التسويق عبر دورة حياة المنتج وفي مختلف مستويات المنافسة، إستراتيجيات تجزئة السوق، إستراتيجات المنتجات الجديدة، إستراتيجيات العلامات التجارية.

المتطلب السابق: A30512215

30512423 التسويق الدولي (0-3)3

معرفة مفاهيم التسويق الدولي والعولمة، تأثير القوى البيئية الداخلية والخارجية المختلفة على القيام بوظيفة التسويق الدولي (إقتصادية وثقافيـــة وقانونية) بالإضافة إلى التعريف بكيفية تحليل الأسواق الدولية وتعديل مكونات المزيج التسويقي وفقا لذلك ومعرفة الأسباب التي تدفع المنظمات لدخول الأسواق الدولية والبدائل المختلفة المستخدمة في ذلك، والتعرف على أشكال دخول السوق الدولية.

المتطلب السابق: 30512121



تأسست سنة 1997

نماذج عملية في التسويق (2-2)330512424

التطبيق العملى للمفاهيم والأساسيات التي تعلمها الطلبة في مساقات التسويق النظرية المختلفة ومناقشة حالات دراسية عملية ونماذج دراسسية في حقل التسويق، تطوير خطط وبرامج تسويقية للسلعة أو الخدمة.

المنطلب السابق: إجتياز 90 ساعة ، 30512325

إدارة علاقات الزبائن (0-3)3a30512331

معرفة الأسس والتطبيقات المتعلقة بإدارة علاقة مربحة مع العميل، وطريقة جذبه وإبقاء وتنمية العملاء المربحين للشركة، رضـــي العمـــلاء وولائهم، إستراتيجيات بناء العلاقات مع العملاء ومؤسسات الاعمال، ومناقشة الأدوات العملية لتنفيذ هذه التوجهات والتي تندرج تحــت إدارة علاقات الزبائن (CRM).

المتطلب السابق: 30512212

قضايا تسويقية معاصرة 30512433 (0-3)3

مناقشة المفاهيم والمستجدات الهامة التي تحدث في مجال التسويق على شكل حلقات دراسية، بحيث تتاح الفرصة لتغطية القضايا المستجدة والمعاصرة التي تتطلبها البيئة المتغيرة والتي من الصعب شمولها في بقية المساقات.

المتطلب السابق: إجتياز 90 ساعة ، 30512121

التدريب الميدانى لطلبة التسويق (0-0)330512444

تدريب الطالب ميدانيا على مهارات العمل في تسويق السلع والخدمات تحت إشراف أحد المدرسين ويشارك الطالب لمدة ثماني أسابيع بالعمل في قسم التسويق أو الترويج أو المبيعات في مؤسسة تجارية مختارة من قبل القسم، المادة مصممة لتجهيز الطالب بالضروريات مـن العلـوم والتقنيات والمهارات الإنسانية ليكون ناجحاً في وظيفته في مجال التسويق.

المتطلب السابق: إجتياز 90 ساعة

نظم المعلومات الإدارية (1) (0-3)3

مفهوم الشركة الرقمية المعتمدة على نظم المعلومات، معرفة كيفية خلق شركات تنافسية، إدارة الشركات العالمية، وتوفير منتجات وخدمات مفيدة للعملاء بمساعدة نظم المعلومات، الأسس التنظيمية لنظم المعلومات، ودورها الإستراتيجي بالإضافة إلى التعرف على التغييرات التنظيمية والإدارية التي تقود الشركات الرقمية، شرح الأساس التقني لفهم نظــم المعلومـــات واصـــفا: الأجهــزة، البرمجيـــات، وتخـــزين البيانات، والإتصالات السلكية واللاسلكية التي تشكل البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات للمنظمات الرقمية.

إدارة الموارد البشرية (0-3)3

يهدف المساق الى تعريف مفهوم إدارة الموارد البشرية وأهميتها ومجالاتها ووظائفها المختلفة التي تشمل تخطيط الموارد البشــرية، تصـــميم الوظائف، التوظيف والإختيار، تقييم الأداء، التدريب، تحفيز الموظفين، تحديد سياسة الأجور والرواتب، السلامة المهنية، إدارة العلاقـــات الصناعية كما يتناول المساق القضايا المتعلقة بتوصيف وتصنيف الوظائف دوافع العمل وتحديد الإحتياجات الـــدورات التدريبيـــة وتقيـــيم أداء العاملين، إجراء المقابلات لأغراض التوظيف إعداد نظم الأجور والرواتب ونظم الترقية والسلامة العمالية.

المتطلب السابق: 30501111

a30501443 إدارة سلسلة التزويد (0-3)3

تنظيم الشراء والتخزين، الشراء بالجودة المناسبة الشراء بالكمية المناسبة، الشراء بالسعر والوقت والمورد المناسب شراء الآلات والمعـــدات الإستثمارية، إدارة التخزين الرقابة على المخزون.

المتطلب السابق: 30501111

الإدارة الدولية باللغة الإنجليزية (0-3)3a30501318

التعرف على مفاهيم وأساليب إدارة المنظمات العاملة في بيئة الأعمال الدولية، في الدوال المختلفة والتعرف على مفاهيم الدولية وكيفية تغييـــر الوظائف الإدارية المختلفة في حالة إدارة الشركات متعددة الجنسيات على أن تدرس هذه المفاهيم باللغة الإنجليزية.

المتطلب السابق: 30501111

التجارة الدولية (0-3)330701225

يبحث هذا المساق في تحليل أسباب ونتائج التجارة الدولية، كما يشرح ويقيم النظريات التجارية المختلفة في حالة المنافسة والمنافسة غير الكاملة، مع الإشارة إلى الدلائل التجريبية لهذه النظريات ويبحث هذا المساق في تدخل الحكومة في التجارة حيث يقوم بتزويد الطلاب بأسس فهم وتحليــل أدوات سياسات التجارة الدولية كالتعرفة الجمركية والقيود غير الجمركية والتجارية التي تواجه الدول النامية والمتقدمة. ويغطى هذا المساق أيضا الإطــــار العالمي للإتفاقيات التجارية، ونظام التجارة الأطراف والمؤسسات كمنظمة التجارة العالمية ومستجدات المفاوضات التجارية وأثارها على مستقبل النظام التجاري، إضافة إلى مناقشة حالات تطبييقية عن التجارة الخارجية الأردنية.

المتطلب السابق: a30701121



إستراتيجية العلامة التجارية (0-3)3

التعرف على مفهوم العلامة التجارية وعلاقتها بالمنتج والذي هو أحد مكونات المزيج التسويقي، تصميم للعلامة التجارية، الــولاء للعلامــات التجارية، قيمة الماركة، أكسابها الصفة القانونية، أنواع العلامات التجارية والعوامل التي تحدد أختيار تصميم علامة معينة، قياس فعالية العلامات التجارية بالأداء التسويقي، مع دراسة حالات عملية لعلامات عالمية مرموقة وأخرى عربية.

المتطلب السابق: 30512111

الأعمال الإلكترونية 30513251 (0-3)3

كيفية استخدام تكنولوجيا المعلومات والإتصالات في دعم النشاطات المختلفة للأعمال والتي تضم الأعمال التجارية وتبادل المنتجات والخدمات بين المنظمات والمجموعات والأفراد كما تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب على الطرق المختلفة التي تتيح للمنظمات ربط معالجة البيانات الداخلية والخارجية بكفاءة ومرونة أكبر مع المزودين والشركاء والزبائن.

الرياضات لطلبة الأعمال (0-3)3

مقدمة: المجموعات، المعادلات، المتباينات، القيمة المطلقة، حل المعادلات الخطية، حل المتباينات، المصفوفات، العمليات على المصفوفات، المحددات، النظير الضريبي، حل المعادلات بطريقة المصفوفات وطريقة الدوال الرياضية، الخطيــة وغيــر الخطيــة، الأســية واللوغارتمية، التفاضل النهايات وخصائصها، المشتقة، قواعد الإشتقاق، تحديد القيم العظمي والدنيا، التكامل: التكامل غير المحدود، قواعد التكامل المحدود وإيجاد المساخات، النفاضل الجزئي، الدوال لأكثر من متغير، التفاضل الجزئي.

الإحصاء لطلبة الأعمال (0-3)3

مقدمة: جمع البيانات وتمثيل البيانات في جداول تكرارية، مقاييس النزعة المركزية ومقاييس التشتت، الإحتمـــالات، التوزيعــــات، الإحتماليــــة المنفصلة، التوزيع الطبيعي، توزيعات المعاينة، التقدير بفترة، إختبار الفرضيات، اختبار مقارنة بين متوسطين مجتمعين، الإنحدار البسيط ومعامل الإرتباط، تحليل التباين.

إدارة الجودة الشاملة (0-3)330501235

تغطية شاملة للمفاهيم الأساسية في إدارة الجودة الشاملة، إدارة الجودة كنظام متكامل الأبعاد، الإستراتيجية لإدارة الجودة، التعريــف بـــالأيزو وأهدافه ومجالات عملها، وعلاقتها بعلم المعلومات وإدارتها، قياس الجودة على السلع، الرقابة على الجودة، إدارة الجودة الشاملة فــي ظـــل التحديات الإدارية الحديثة.

المتطلب السابق: 30501111

مبادئ الإقتصاد الكلي (0-3)3a30701121

يعالج هذا المساق المفاهيم الأساسية للإقتصاد الكلي، الدخل القومي وطرق قياســـه، تـــوازن الـــدخل القـــومي والإســـتهلاك الكلـــي ودالــــة الإستهلاك، الإستثمار الكلي، الإنفاق الإستثماري وأثره على الإقتصاد القومي، الطلب على النقود، تحديد سعر الفائدة، نظريات التوازن العام للإقتصاد القومي.

المتطلب السابق: a30701111