

## 5. تخصص التسويق

### أولاً: مخرجات التعلم المقصودة:

يتوقع من الطالب/ة بعد إنتهائه/ا من متطلبات برنامج (التسويق) تحقيق مخرجات التعلم المقصودة في المجالات التالية:

### المعرفة والفهم:

ويتحقق هذا المستوى من خلال المعرفة والفهم والإستيعاب لما يلي:

1. المصطلحات التسويقية الأساسية والتعريفات المختلفة في مجال التسويق.
2. السلوك الإستهلاكي ومحدداته والتفكير الإستراتيجي.
3. الإتجاهات الفكرية المعاصرة في التسويق.

### المهارات الذهنية ( الإدراكية):

ويتحقق هذا المستوى من خلال التالية:

1. إدراك المفاهيم والمعايير التسويقية.
2. التحليل والإبداع في حل المشكلات التسويقية.
3. تحليل ظواهر ومشكلات التسويق بشكل عام.

### المهارات العملية أو المهنية:

ويتحقق هذا المستوى من خلال التالية:

1. توظيف المعارف النظرية والاستراتيجيات التسويقية واستراتيجيات التوزيع وتطبيقها على ارض الواقع .
2. توظيف ما تعلمه بسلاسة وطرق سليمة تؤهله للحصول على مراكز وظيفية متقدمة تحقق له النجاح في وظيفته المستقبلية.

### المهارات المنقولة / العامة: ومن أهمها القدرة على:

1. التخطيط وإعداد الخطط التسويقية .
2. استخدام البرمجيات المتعددة في مجالات التسويق والبيع الشخصي .
3. البحوث التسويقية وبناء نظم المعلومات التسويقية من خلال إستخدام الحاسوب.
4. إستخدام الأساليب الكمية في التنبؤ في مكان العمل .

## مهارات الاتصال وتقنية المعلومات: ومن أهمها القدرة على:

1. الاتصال الكتابي باللغة العربية والانجليزية ، وفن المخاطبة والتعامل مع تقنية المعلومات والبريد الالكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي المختلفة.
2. مهارات استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات الإتصال والتواصل بهدف التسويق.

### الاتجاهات والقيم والبعد الأخلاقي: ومن أهمها:

1. الإلتزام بالقيم الأخلاقية المهنية في عمليات التسويق ، بعيداً عن وسائل الخداع التسويقي .
2. تبني الإتجاهات والسلوكيات الأخلاقية التي تحافظ على البيئة المتمثلة في التسويق الأخضر.

### ثانياً: فرص العمل:

إعداد الطالب/ة إعداداً مناسباً يمكنهم من البدء بمشاريعهم الخاصة أو العمل في المؤسسات في القطاعين العام والخاص ومن أهمها:

1. المؤسسات والشركات الإنتاجية.
2. المؤسسات التعليمية والتدريبية.
3. الأسواق المالية وشركات التأمين.

### ثالثاً: متطلبات تخصص التسويق/المنفرد:

للحصول على درجة البكالوريوس في تخصص التسويق/المنفرد ، على الطالب ان يتم بنجاح (123) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

مجموعة المساقات	اجباري	اختياري	الحرّة	المجموع
متطلبات الجامعة	18	3	-	21
متطلبات الكلية	15	-	-	15
متطلبات التخصص	69	12	-	81
مقررات حرة	-	-	6	6
	المجموع			123

## 1. المقررات التخصصية / التخصص المنفرد:

تتكون هذه المقررات من (81) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

### 1.1. مقررات تخصصية إجبارية: وتتكون من (69) ساعة معتمدة مبيّنة في الجدول الآتي:

رقم المقرر	عنوان المقرر	الساعات الأسبوعية		الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
		نظري	عملي		
0103	مبادئ الاحصاء	3	-	3	-
1204	الاحصاء التطبيقي	2	1	3	0103
4102	أساسيات الاعمال (باللغة الانجليزية)	3	-	3	4101
4122	مبادئ الاقتصاد (2)	3	-	3	4121
4132	مبادئ المحاسبة (2)	3	-	3	4131
4233	تخطيط وتطوير المنتجات	3	-	3	4161
4238	التسويق السياحي والفندقي	3	-	3	4161
4260	تسويق الخدمات	3	-	3	4161
4263	الاتصالات التسويقية	3	-	3	4161
4265	تطبيقات حاسوبية في التسويق	1	2	3	4161, 0102
4267	سياسات التسعير	3	-	3	4161
4308	إدارة الجودة الشاملة	3	-	3	4101
4341	الادارة المالية	3	-	3	4132
4361	تسويق الخدمات المالية	3	-	3	4161
4363	التسويق الدولي	3	-	3	4161
4367	أنظمة المعلومات التسويقية	2	1	3	4265
4371	القانون التجاري	3	-	3	-
4461	إدارة المبيعات	3	-	3	4161
4462	قنوات التوزيع	3	-	3	4161
4463	استراتيجيات التسويق	3	-	3	4161
4464	سلوك المستهلك	3	-	3	4161
4465	بحوث التسويق	3	-	3	4161
4499	مشروع التخرج	1	2	3	5303 ، إنهاء المستوى الثالث
	المجموع	63	6	69	

2.1. مقررات تخصصية اختيارية: وتتكون من (12) ساعة معتمدة يختارها الطالب من المقررات الآتية:

المتطلب السابق	الساعات الأسبوعية		الساعات المعتمدة	عنوان المقرر	رقم المقرر
	عملي	نظري			
-	-	3	3	مبادئ القانون وحقوق الانسان	4171
-	-	3	3	الثقافة الإقتصادية	4200
4101	-	3	3	إدارة الموارد البشرية	4201
4101 ، 0102	1	2	3	الاعمال الالكترونية	4215
4161	-	3	3	التسويق الأخضر	4231
-	-	3	3	النزاهة والشفافية والمساءلة لمكافحة الفساد	4232
4161	-	3	3	التسويق العقاري	4234
-	-	3	3	الرياضيات في الادارة	4237
4132	-	3	3	حوكمة الشركات	4268
4101	-	3	3	الريادة وإدارة الاعمال الصغيرة	4302
4122	-	3	3	اقتصاديات الموارد والبيئة	4311
4161	-	3	3	تسويق الخدمات الصحية	4313
إنهاء المستوى الثاني	3	-	3	تدريبات عملية في المؤسسات (100 ساعة تدريب)	4314
4161	-	3	3	التسويق عبر الانترنت	4315
4161	-	3	3	الارشاد السياحي	4316
4101	-	3	3	ادارة التأمين	4343
4122	-	3	3	الاقتصاد الفلسطيني	4421
4101	-	3	3	الرقابة الادارية في المؤسسات الصحية	4429

المتطلب السابق	الساعات الأسبوعية		الساعات المعتمدة	عنوان المقرر	رقم المقرر
	عملي	نظري			
إنهاء المستوى الثالث	1	2	3	تحليل وتقييم المشاريع	4441
4132	-	3	3	اسس الاستثمار	4444
4101 ، 0102	1	2	3	إدارة المشاريع	4451
4101	-	3	3	إدارة الشراء والتخزين	4454
4341	-	3	3	الادارة المالية المتقدمة	4468

## 2. المقررات الحرة:

يستطيع الطالب اختيار (6) ساعات معتمدة من داخل كليته (من بين متطلبات التخصص الاختيارية) أو من أي تخصص آخر من تخصصات الجامعة / خارج الخطة الدراسية لتخصصه ، كمقررات حرة على أن لا يكون مضمون المادة التعليمية مكرراً في مقررات أخرى كما و/أو كيفاً وأن لا تكون ممنوعة من التخصص.

## رابعاً: متطلبات تخصص التسويق/رئيسي - فرعي:

للحصول على درجة البكالوريوس في تخصص التسويق/رئيسي -فرعي، على الطالب ان يتم بنجاح (129) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

المجموع	الحرّة	اختياري	اجباري	مجموعة المساقات
21	-	3	18	متطلبات الجامعة
15	-	-	15	متطلبات الكلية
66	-	-	66	متطلبات التخصص الرئيسي
27	حسب التخصص لكل تخصص فرعي			متطلبات التخصص الفرعي
129	المجموع			

## 1. المقررات التخصصية / التخصص الرئيسي :

تتكون هذه المقررات من (66) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

### 1.1. مقررات تخصصية إجبارية: وتتكون من (66) ساعة معتمدة مبنية في الجدول الآتي:

رقم المقرر	عنوان المقرر	الساعات المعتمدة		المتطلب السابق
		نظري	عملي	
0103	مبادئ الاحصاء	3	-	-
1204	الاحصاء التطبيقي	3	1	0103
4102	أساسيات الاعمال (باللغة الانجليزية)	3	-	4101
4122	مبادئ الاقتصاد (2)	3	-	4121
4132	مبادئ المحاسبة (2)	3	-	4131
4233	تخطيط وتطوير المنتجات	3	-	4161
4238	التسويق السياحي والفندقي	3	-	4161
4263	الاتصالات التسويقية	3	-	4161
4265	تطبيقات حاسوبية في التسويق	3	2	4161 ، 0102
4267	سياسات التسعير	3	-	4161
4268	حوكمة الشركات	3	-	4132
4361	تسويق الخدمات المالية	3	-	4161
4363	التسويق الدولي	3	-	4161
4367	أنظمة المعلومات التسويقية	3	1	4265
4371	القانون التجاري	3	-	-
4421	الاقتصاد الفلسطيني	3	-	4122
4461	إدارة المبيعات	3	-	4161
4462	قنوات التوزيع	3	-	4161
4463	استراتيجيات التسويق	3	-	4161
4464	سلوك المستهلك	3	-	4161
4465	بحوث التسويق	3	-	4161
4499	مشروع التخرج	3	1	5303 ، إنهاء المستوى الثالث
	المجموع	66	60	6

## 2. مقررات التخصص الفرعي:

تتكون من (27) ساعة معتمدة يختارها الطالب من احد التخصصات الفرعية التي تطرحها الكلية أو التي تطرحها الكليات الأخرى الكليات الأخرى.