

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 والاتصال التسويقي وتطبيقها على ارض الواقع .
2. توظيف ما تعلمه بسلاسة وطرق سليمة تؤهله للحصول على مراكز وظيفية متقدمة تحقق له النجاح في وظيفته المستقبلية.
3. إكتساب وتوصيف مهارات التسويق الالكتروني بوسائله وأدواته المختلفة مما يمكنه من 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 الإلكتروني 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

والتضليل 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.

4. المؤسسات التسويقية بوجه عام.

ثالثاً: متطلبات تخصص التسويق/المنفرد:

للحصول على درجة البكالوريوس في تخصص التسويق/المنفرد، على الطالب ان يتم بنجاح

(126) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

مجموعة المساقات	اجباري	اختياري	الحرّة	المجموع
متطلبات الجامعة	21	3	-	24
متطلبات الكلية	15	-	-	15
متطلبات التخصص	69	12	-	81
مقررات حرة	-	-	6	6
	المجموع			126

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 المعتمدة	الساعات الأسبوعية		المتطلب السابق
			نظري	عملي	
0103	مبادئ الاحصاء	3	3	-	-
1204	الاحصاء التطبيقي	3	2	1	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	3	1	2	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	3	2	1	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	3	1	2	5303 ، إنهاء المستوى الثالث
	المجموع	69	63	6	

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

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

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 (132) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

المجموع	الحرّة	اختياري	اجباري	مجموعة المساقات
24	-	3	21	متطلبات الجامعة
15	-	-	15	متطلبات الكلية
66	-	-	66	متطلبات التخصص الرئيسي
27	حسب التخصص لكل تخصص فرعي			متطلبات التخصص الفرعي
132	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	الساعات الأسبوعية		المتطلب السابق
			نظري	عملي	
0103	مبادئ الاحصاء	3	3	-	-
1204	الاحصاء التطبيقي	3	2	1	0103
4102	أساسيات الاعمال (بالغة 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
4263	الاتصالات التسويقية	3	3	-	4161
4265	تطبيقات حاسوبية في التسويق	3	1	2	0102 ، 4161
4267	سياسات التسعير	3	3	-	4161
4268	حوكمة الشركات	3	3	-	4132
4361	تسويق الخدمات المالية	3	3	-	4161
4363	التسويق الدولي	3	3	-	4161
4367	أنظمة المعلومات التسويقية	3	2	1	4265
4371	القانون التجاري	3	3	-	-
4421	الاقتصاد الفلسطيني	3	3	-	4122
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	3	1	2	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.