

5. تخصص التسويق

310

## أولاً: مخرجات التعلم المقصودة:

يتوقع من الطالب/ة بعد إنتهائه/ها 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 أرض 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 (127) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

| المجموع | الحرّة  | اختياري | اجباري | مجموعة المساقات |
|---------|---------|---------|--------|-----------------|
| 25      | -       | 3       | 22     | متطلبات الجامعة |
| 15      | -       | -       | 15     | متطلبات الكلية  |
| 81      | -       | 12      | 69     | متطلبات التخصص  |
| 6       | 6       | -       | -      | مقررات حرّة     |
| 127     | المجموع |         |        |                 |

### 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 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                           |
| 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<br>المستوى الثالث |
|            | المجموع                            | 69               | 63                | 6    |                                |

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

| المتطلب السابق          | الساعات<br>الأسبوعية |      | الساعات<br>المعتمدة | عنوان المقرر                                  | رقم<br>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<br>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<br>الثاني | 3                    | -    | 3                   | تدريبات عملية في المؤسسات<br>(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<br>الصحية        | 4429          |

| المتطلب السابق       | الساعات<br>الأسبوعية |      | الساعات<br>المعتمدة | عنوان المقرر             | رقم<br>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 (133) ساعة معتمدة موزعة كما يأتي:

| المجموع | الحره                    | اختياري | اجباري | مجموعة المساقات        |
|---------|--------------------------|---------|--------|------------------------|
| 25      | -                        | 3       | 22     | متطلبات الجامعة        |
| 15      | -                        | -       | 15     | متطلبات الكلية         |
| 66      | -                        | -       | 66     | متطلبات التخصص الرئيسي |
| 27      | حسب التخصص لكل تخصص فرعي |         |        | متطلبات التخصص الفرعي  |
| 133     | 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 مبينة 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<br>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.