

المتطلبات الأكاديمية للبرنامج الأكاديمي (التسويق)

معلومات عامة

المؤسسة التعليمية	جامعة بني وليد
الكلية	الاقتصاد والعلوم السياسية
القسم / الشعبة التي تقدم البرنامج	التسويق
اسم البرنامج التعليمي	بكالوريوس التسويق
الساعات الدراسية اللازمة لاستكمال البرنامج	131 ساعة
الشهادة العلمية الممنوحة عند استكمال البرنامج	بكالوريوس تسويق
الأقسام العلمية ذات العلاقة بالبرنامج	إدارة الأعمال - الاقتصاد - المحاسبة - التمويل والمصارف - التجارة الإلكترونية
اللغة المستخدمة في العملية التعليمية	العربية
منسق البرنامج	أ. محمد عبد الحميد المهدي
المراجع الخارجية للبرنامج	قسم التسويق - كلية الاقتصاد - جامعة بنغازي
تاريخ وجهة اعتماد البرنامج	2014 المجلس العلمي للقسم

1-1 عدد الساعات

محاضرات 100 % معامل ---- % تدريب --- % المجموع 100 %

1- أهداف البرنامج :

- إعداد موارد بشرية متخصصة في مجال التسويق ومؤهلة لتلبية احتياجات سوق العمل .
- دعم وتشجيع البحث العلمي في التسويق من خلال عقد المؤتمرات العلمية والندوات وورش العمل وحلقات النقاش حول القضايا التسويقية للمساهمة في التنمية والتطوير للمنطقة والمجتمع.
- ربط الطلبة مباشرة مع سوق العمل من خلال التركيز على التطبيقات الميدانية في مجال التخصص والتدريب العملي علي تطبيق المعارف والمهارات.
- تطوير الإمكانات والقدرات العلمية بما يتلاءم مع تحقيق رؤية ورسالة القسم ومواكبة التطورات في مجال التخصص .

2- المستهدفات

- خريج قادر على دراسة السوق وتحديد الشريحة التسويقية المناسبة.
- خريج قادر على تحليل سلوك المستهلك ومعرفة اتجاهات الشراء.
- خريج قادر على تصميم مزيج تسويقي مؤثر.
- خريج يدرك كيفية تصميم المنتجات.

3- مقارنة ما يتم تقديمه بالبرنامج مع المراجع الخارجية

- يوجد توافق كبير بين ما يقدمه البرنامج والمراجع الخارجية

4- نظام القبول

- اجتياز مادة مبادي التسويق بتقدير عام لا يقل عن جيد.
- اجتياز (36) ساعة من المقررات الدراسية العامة.

5 - مخرجات التعلم المستهدفة:

أ. المعرفة والفهم

1.أ	تمكن الخريج من استرجاع وتكرار المعلومات التي درسها دون تغيير يذكر كالحقائق والتواريخ والنظريات.
2.أ	أن يكون الخريج قادراً على تفسير وإعادة صياغة المعلومات التي حصل عليها بلغته الخاصة من خلال (الترجمة والتفسير والاستنتاج)
3.أ	أن يكون الخريج قادراً على تجزئة أو تحليل المعلومات أو المعرفة المعقدة إلى أجزائها التي تتكون منها والتعرف على العلاقة بينها
4.أ	أن يكون الخريج قادراً على استخدام و تطبيق المعلومات والنظريات والمبادي في المواقف التسويقية التي ستقابلة في سوق العمل.
5.أ	أن يكون الخريج قادراً على إصدار أحكام موضوعية وفق أسس علمية حول الأفكار التسويقية وكيفية تطبيقها في الواقع

ب. المهارات الذهنية

1.ب	خريج قادر على التفكير المنطقي والمنظم
2.ب	خريج قادر على دراسة الواقع بنظرة شمولية وقدرة على حل المشاكل التسويقية بأسلوب علمي
3.ب	قدرة الخريج على التخطيط الشامل لنشاط التسويق
4.ب	خريج قادر على اتخاذ القرارات التسويقية الصحيحة
5.ب	قدرة الخريج على الإبداع والتجديد والابتكار في مجال التسويق

ج. المهارات العملية والمهنية

1.ج	أن يمتلك الخريج القدرة على استهداف الأسواق وفق منهجية علمية صحيحة
2.ج	أن يمتلك الخريج القدرة على تصميم مزيج تسويقي يتناسب مع السوق المستهدف
3.ج	إلمام الخريج بالمعرفة التسويقية المتميزة وكيفية استخدامها لكسب ثقة الزبون
4.ج	قدرة الخريج على التقييم الموضوعي للأداء التسويقي للمنظمة التي يعمل بها
5.ج	معرفة الخريج بمهارة التعامل مع ضغوط العمل في مجال التسويق

د. المهارات العامة والمنقولة

1.د	معرفة الخريج بمهارة الإقناع
2.د	معرفة الخريج بمهارة التنسيق والتعاون مع الآخرين
3.د	معرفة الخريج بمهارة العرض والتقديم

د.4	معرفة الخريج بمهارة إدارة فرق العمل في مجال التسويق
د.5	معرفة الخريج بمهارة استخدام الحاسب الآلي وتطبيقاته في مجال التسويق

6- مكونات (محتويات البرنامج):

عدد الساعات :

المحاضرات 100% المعامل ----- التدريب ----- المجموع 100%

عدد الساعات المعتمدة للمتطلبات العامة العدد 57 النسبة 43 %

عدد الساعات المعتمدة للمتطلبات التخصصية بالقسم العدد 50 النسبة 39 %

عدد الساعات المعتمدة للمتطلبات الإلزامية غير تخصصية العدد 18 النسبة 13 %

عدد الساعات المعتمدة للمتطلبات الاختيارية التخصصية العدد 6 النسبة 5 %

7- مقررات البرنامج :

أ. المواد العامة

رمز المقرر	اسم المقرر	عدد الوحدات	عدد الساعات الأسبوعية			الأسبقيات	مخرجات التعلم المستهدفة التي يتم تغطيتها (الرمز)
			ممارسة	معمل	تأريخ		
GD100	اللغة العربية	2					أ - ب - ج --د
GD101	الثقافة الإسلامية	2					أ - ب - ج --د
GD102	القانون المدني	3					أ - ب - ج --د
GD103	اللغة الانجليزية 1	3					أ - ب - ج --د
GD104	اللغة الانجليزية 2	3				GD103	أ - ب - ج --د
GD106	مبادي الحاسب الالي	3					أ - ب - ج --د
GD110	مبادئ الاقتصاد 1	3					أ - ب - ج --د
GD111	مبادئ الاقتصاد 2	3				GD110	أ - ب - ج --د
GD120	مبادي إدارة الأعمال	4					أ - ب - ج --د
GD130	مبادئ المحاسبة 1	3					أ - ب - ج --د
GD131	مبادئ المحاسبة 2	3				GD130	أ - ب - ج --د
GD140	إحصاء 1	3					أ - ب - ج --د
GD141	إحصاء 2	3				GD140	أ - ب - ج --د
GD142	تحليل رياضي 1	3					أ - ب - ج --د

ا - ب - ج - د	GD142				3	تحليل رياضي 2	GD143
ا - ب - ج - د					3	مبادئ العلوم السياسية	GD150
ا - ب - ج - د					4	مبادئ الإدارة العامة	GD160
ا - ب - ج - د					3	مبادئ التمويل	GD170
ا - ب - ج - د					3	مبادئ التجارة الإلكترونية	GD180
					57	المجموع	

ب. المواد الإلزامية التخصصية

رمز المقرر	اسم المقرر	الوحدات	عدد الساعات الأسبوعية			الأسبقيات	مخرجات التعلم المستهدفة التي يتم تغطيتها (الرمز)
			محاضرة	معمل	تمارين		
190	مبادي التسويق	3				190	أ - ب - ج - د
293	سلوك المستهلك	3				190	أ - ب - ج - د
592	بحوث التسويق	3				391+ 190	أ - ب - ج - د
191	إدارة التسويق	3				190	أ - ب - ج - د
390	إدارة المنتجات الجديدة	3				190	أ - ب - ج - د
292	إدارة التوزيع	3				190	أ - ب - ج - د
291	أساسيات التسعير	3				190	أ - ب - ج - د
290	الترويج والإعلان	2		1		190	أ - ب - ج - د
391	نظم المعلومات التسويقية	2		1		190	أ - ب - ج - د
392	الاتصالات التسويقية	2		1		190	أ - ب - ج - د
490	إدارة المبيعات	3				190	أ - ب - ج - د
492	حماية المستهلك	3				190	أ - ب - ج - د
491	تسويق الخدمات	3				190	أ - ب - ج - د
591	التسويق الدولي	3				190-193	أ - ب - ج - د
493	إستراتيجيات التسويق	3				328	أ - ب - ج - د
393	الأساليب الكمية في التسويق	2			1	142-190	أ - ب - ج - د
436	بحث تخرج	2				226	أ - ب - ج - د
المجموع		50					

ج. المواد الإلزامية غير تخصصية:

		عدد الساعات الأسبوعية			
--	--	-----------------------	--	--	--

رمز المقرر	اسم المقرر	الوحدات	محاضرة	معمل	تمارين	الأسبقيات	مخرجات التعلم المستهدفة التي يتم تغطيتها (الرمز)
202	القانون التجاري	3				102	أ - ب - ج - د
210	الاقتصاد الجزئي	3				111	أ - ب - ج - د
226	طرق بحث	3					أ - ب - ج - د
221	ادارة الانتاج والعمليات	3				120	أ - ب - ج - د
484	التسويق الالكتروني	3				190	أ - ب - ج - د
429	ادارة الجودة الشاملة	3				221	أ - ب - ج - د
المجموع		18					

د. المواد الاختيارية التخصصية ويختار الطالب منها (6) ساعات :

رمز المقرر	اسم المقرر	الوحدات	عدد الساعات الأسبوعية			الأسبقيات	مخرجات التعلم المستهدفة التي يتم تغطيتها (الرمز)
			محاضرة	معمل	تمارين		
495	التسويق الأخضر	3				392-391	أ - ب - ج - د
593	قضايا تسويقية معاصرة	3				191	أ - ب - ج - د
486	الاعلان الإلكتروني	3				484	أ - ب - ج - د
474	التسويق المصرفي	3				190 + 170	أ - ب - ج - د
494	التسويق السياحي والفندقي	3				392 + 391	أ - ب - ج - د
المجموع			6				

7. طرق التعليم والتعلم

1. المحاضرات 70%

2. الزيارات الميدانية والأنشطة العملية 5%

3. دراسة الحالة وحلقات النقاش 10%

4. الورقات البحثية 10%

8. طرق التقييم

السنة / الفصل الدراسي	طريقة التقييم
السنة الأولى / الفصل الأول	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الأولى / الفصل الثاني	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الثانية / الفصل الأول	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الثانية / الفصل الثاني	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الثالثة / الفصل الأول	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الثالثة / الفصل الثاني	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الرابعة / الفصل الأول	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية
السنة الرابعة / الفصل الثاني	60% امتحانات تحريرية وشفوية و40% دراسة حالة وأنشطة عملية

9 تقييم البرنامج

المشاركون في التقييم	الأسلوب	النسبة / العدد
سوق العمل	استبيان	10%
طلاب السنة النهائية	استبيان	20%
الخريجون	اجتياز امتحان	15%
أعضاء هيئة التدريس	تقارير المسابقات	25%
المقيمون الخارجيون	استطلاع رأي ومتابعة	20%
رؤساء الأقسام في الكلية	استشارة	10%

10- تصنيف التقييم

النسبة المئوية	المصطلح
50% - 64%	مقبول
65% - 74%	جيد
75% - 84%	جيد جدا
85 - 100%	ممتاز

11 متطلبات الاستمرار في الدراسة بالبرنامج -

السنة / الفصل الدراسي	طريقة التقييم
السنة الأولى / الفصل الأول	اجتياز متطلبات الجامعة بنجاح
السنة الأولى / الفصل الثاني	اجتياز متطلبات الجامعة بنجاح
السنة الثانية / الفصل الأول	اجتياز متطلبات الكلية بنجاح
السنة الثانية / الفصل الثاني	اجتياز متطلبات الكلية بنجاح والحصول على تقدير عام لا يقل عن جيد في مبادي التسويق .
السنة الثالثة / الفصل الأول	تنزيل المقررات الدراسية الإلزامية التخصصية وفقا للأسبقيات
السنة الثالثة / الفصل الثاني	تنزيل المقررات الدراسية الإلزامية التخصصية وفقا للأسبقيات
السنة الرابعة / الفصل الأول	تنزيل المقررات الدراسية الإلزامية التخصصية والغير تخصصية وفقا للأسبقيات

مصادر التعليم والتعلم والإمكانات -

منسق البرنامج : أ. محمد عبد الحميد المهدي التوقيع :

مصفوفة أهداف البرنامج التعليمي ومخرجات التعلم المستهدفة للبرنامج التعليمي (التسويق)

[illegible]

ملاحظة :

عدد أسابيع الفصل ستة عشر أسبوعاً منها أسبوعاً للامتحانات .
عدد أسابيع الستة الدراسية ثلاثون أسبوعاً منها أسبوعاً للامتحانات

مصفوفة المقررات الدراسية ومخرجات التعلم المستهدفة للبرنامج التعليمي (التسويق)

المهارات															(أ) المعرفة والفهم					رمز المقرر الدراسي
(د) المهارات العامة					(ج) المهارات العلمية والمهنية					(ب) المهارات الذهنية										
5.د	4.د	3.د	2.د	1.د	5.ج	4.ج	3.ج	2.ج	1.ج	5.ب	4.ب	3.ب	2.ب	1.ب	5.أ	4.أ	3.أ	2.أ	1.أ	190
							×	×	×			×		×				×	×	293
				×					×			×	×	×		×			×	592
			×	×					×					×		×			×	191
			×	×				×	×				×	×				×	×	390
	×	×		×			×		×			×		×		×		×	×	292
		×		×				×	×			×	×				×	×		291
	×			×				×				×	×		×			×		290
	×		×			×					×		×	×		×		×		391
	×		×			×					×			×			×		×	392
	×		×			×		×				×		×				×	×	490
			×		×			×					×			×	×		×	492
	×	×	×			×		×			×		×	×			×		×	491
		×			×			×		×		×		×			×		×	591
	×		×	×			×	×			×		×		×		×	×	×	493
				×				×				×				×		×		393
		×	×	×			×	×					×	×				×	×	436