



قسم المهن التطبيقية
تخصص التسويق وإدارة المنتجات

(6): وصف المساقات:

أولاً: متطلبات الكلية: (15) ساعة معتمدة

1- اللغة العربية (3 ساعات معتمدة) (900101)

يقدم المساق المهارات الأساسية للطلبة في اللغة العربية وفنونها، بما يتلاءم مع احتياجاتهم ومعارفهم، وإكسابهم معرفة كافية بموضوعات اللغة العربية ويشمل: مستويات اللغة العربية وطرائق تنمية الألفاظ، وصياغة المشتقات، ونظام تأليف الجملة الاسمية والجملة الفعلية، والإعراب والبناء في الأسماء والأفعال، وكتابة العدد، وبعض قواعد الكتابة والترقيم، واستخدام المعاجم العربية. كما يشمل بعض الألوان البلاغية، مثل: التشبيه، والاستعارة، والكناية؛ والطباق، والجناس، والمقابلة. ويتناول أيضاً ألواناً من الكتابة الوظيفية كفن التلخيص، وكتابة الرسائل، ومحاضر الجلسات. وأخيراً التدوق الجمالي الذي يشتمل على نصوص أدبية من القرآن والشعر والنثر الفني.

2- التنمية في الوطن العربي: (3 ساعات معتمدة) (900102)

يهدف هذا المساق إلى تعريف الطالب بالواقع العربي الاقتصادي والاجتماعي والتجاري، وتحليل الواقع العربي ضمن الإطار الدولي وبمفاهيم ومقومات التكامل العربي، والتحديات الأساسية، وتعرف الطالب على حاجات وأساسيات ومعوقات التنمية في الوطن العربي ومستلزماتها وكذلك العلم والتكنولوجيا والتنمية وأخيراً التعريف بالمستقبل الحضاري العربي.

3- اللغة الإنجليزية (3 ساعات معتمدة) (900103)

يهدف إلى تطوير المهارات الأساسية الأربع لدى الطالب، وهي: الكتابة، والقراءة والاستيعاب، واللفظ الصحيح، والمحادثة. وكذلك تطوير قواعد اللغة الأساسية والتي تشمل: الأفعال، والكلام المباشر، وحروف الجر، والجملة الشرطية. كما يهدف إلى إمداد الطالب بالكلمات والمصطلحات الإنجليزية التي تتعلق بحياة الطالب اليومية والعملية. كتابة التقارير الفنية باللغة الإنجليزية.

4- مقدمة في الحاسوب (3 ساعات معتمدة) (900105)

يهدف هذا المساق إلى التعرف على مكونات الحاسوب، ووحداته المختلفة، وتطور الحاسوب وتصنيفاته، وأجيال الحاسوب، وتصنيف أنظمة العد، ووحدة الذاكرة، ووحدة الحساب والمنطق،

ووحدة الإدخال والإخراج، ونظام التشغيل، وأساسيات البرمجة. كذلك يتم عمليا تعريف الطلاب على أساسيات التعامل مع الحاسوب، والتعرف على أجزاء الحاسوب المادية، مثل: القرص الصلب والكوابل، والأقراص الضوئية، وغيرها، والمكونات البرمجية، العمل على نظام التشغيل ويندوز (Windows) والتعرف على أهم الأوامر، وعلى التحكم بالملفات والمجلدات، مقدمة عن مجموعة برامج ميكروسوفت المكتبية (MS-Office)، والتعرف على الإنترنت وخدمة البريد الإلكتروني.

5- دراسات في الفكر الإسلامي (3 ساعات معتمدة) (900200)

مفهوم الثقافة، مصادرها، الغزو الثقافي، الأمن الثقافي، الجهاد الثقافي مدخل إلى الفكر الإسلامي المعاصر، العقيدة وآثارها، مقاصد الشريعة، منزلة السنة في التشريع الإسلامي، التحديات التي تواجه الثقافة الإسلامية وسبل مواجهتها، العلماء المسلمون ودورهم في الحياة الإسلامية، من مظاهر الإعجاز العلمي في القرآن الكريم.

ثانياً: متطلبات القسم: (5) ساعات معتمدة

1- مبادئ الإحصاء المحوسب (3 ساعات معتمدة) (900104)

الطرائق الإحصائية، وقياس النزعة المركزية، ومقاييس النزعة المركزية، ومقاييس التشتت، والمنحنى الطبيعي، والارتباط، والانحدار، والأرقام القياسية، والسلاسل الزمنية، والاحتمالات، والإحصاءات، و الإحصاءات الحيوية.

2- أخلاقيات المهنة والسلامة العامة (ساعتان معتمدتان) (900204)

يهدف هذا المساق إلى تعزيز قيمة الأخلاق، وشرح فلسفة الأخلاق، واتجاهاتها في الفكر المعاصر، وبيان مفهوم العمل، وقيمه في بناء المجتمع، والأخلاقيات المحمودة المطلوبة في العمل المهني، وبيان الأخلاق المرفوضة في الإطار المهني، بالإضافة إلى المفاهيم الرئيسية للحفاظ على سلامة الإنسان وصحته.

ثالثاً: متطلبات التخصص (52) ساعة معتمدة

1. مبادئ الإدارة (3 ساعات معتمدة) (911105)

يهدف هذا المساق إلى تنمية مفاهيم الطلبة فيما يتعلق بمفهوم الإدارة وأصولها، وأساليبها ونظرياتها ومدارسها وميادينها، ومشكلاتها، وعناصرها، ثم توعية الطالب للتطورات المستجدة في حقل الإدارة، وتشخيص بعض المشكلات الإدارية، ثم اتخاذ القرارات السليمة. إضافة إلى التركيز على عناصر الإدارة من: تخطيط وتنظيم واتخاذ القرار والقيادة والحوافز والاتصالات والرقابة.

2. مبادئ الاقتصاد (3 ساعات معتمدة) (911106)

يستهدف المقرر تقديم فكرة شاملة عن علم الاقتصاد وصلته بالعلوم الأخرى، وأهم المشكلات التي يتصدى علم الاقتصاد لمعالجتها، كما يركز على موضوعات القيمة، النقود، البنوك، الدخل القومي، التجارة الدولية، والتنمية الاقتصادية.

3. مبادئ المحاسبة I (3 ساعات معتمدة) (911107)

تعريف المحاسبة وبيان أهميتها، توضيح النظام المحاسبي وعناصره الأساسية، ونظرية القيد المزدوج والعمليات المتعلقة بصاحب المشروع. يضاف إلى ذلك توضيح العمليات النقدية بما في ذلك العمليات البنكية ومذكرة تسوية البنك، عمليات البضاعة والخصم، ومعالجة الأوراق التجارية، والأصول الثابتة، وإعداد ميزان المراجعة.

4. مشروع التخرج (ساعة معتمدة) (911202)

يهدف هذا المقرر إلى اختيار الطالب لموضوع أو مواضيع متخصصة في التسويق ، أو بحوث ميدانية ذات صلة بعلم التسويق، وذلك للكتابة عنها بجوانبها المختلفة، وتقديمها في بحث يتم مناقشته الطالب فيه أمام أساتذته وزملائه كثمرة من ثمرات عمله البحثي الخاص.

5. مبادئ المحاسبة II (3 ساعات معتمدة) (920102)

يهدف المساق إلى تغطية المعالجات المحاسبية للأصول: النقدية، الذمم المدينة، أوراق القبض، استثمارات قصيرة الأجل، المخزون، الأصول الثابتة والملموسة وغير الملموسة كما يغطي الخصوم قليلة الأجل من أوراق دفع وذمم دائنة وقروض قصيرة الأجل والتزامات أخرى.

6. إدارة المبيعات (3 ساعات معتمدة) (920104)

يركز المقرر على المشكلات التي تواجه مسؤولي المبيعات، وعلى تنظيم إدارة المبيعات، اختيار رجال البيع وتوظيفهم وتدريبهم ، والرقابة على نشاطاتهم. كما يتم بحث المبادئ الأساسية للبيع الشخصي ، واليات تقدير المبيعات والتنبؤ بوضع السوق في المستقبل واتخاذ التدابير اللازمة لذلك.

7. مبادئ التسويق (3 ساعات معتمدة) (920105)

يتناول هذا المقرر نظام التسويق، وخصائص المستهلك، ، وقنوات التوزيع، والترويج والأسعار، ويركز المقرر بصورة خاصة على مفهوم التسويق ووظائفه، والعوامل الإدارية في التسويق. ويوضح دور المعلومة في التسويق واليات الحصول عليها ويفرض بين السلوك الشرائي الاستهلاكي ونظيره الصناعي ويتطرق إلى أهم مميزات كل من المنتج والسعر والترويج وقنوات التوزيع الفعالة.

8. الاستيراد والتصدير (3 ساعات معتمدة) (920106)

تهدف المادة إلى تعريف الطالب بعملية الاستيراد والتصدير وأهمية تنمية الصادرات وكيفية فتح الاعتمادات والنقل والتأمين ودور كل من المصدر والمستورد والمصارف وربط بالقوانين الأردنية في مجال الاستيراد والتصدير والجمارك.

9. تدريب ميداني (1) (ساعة معتمدة) (920201)

هذا المساق تطبيقي يسجل له الطالب في السنة الرابعة التي تسبق تخرجه في التخصص ويكون التدريب في إحدى المؤسسات العامة أو الخاصة سواء كانت إنتاجية أو خدمتية وفقاً لمجال الاهتمام ، ويزود الطالب القسم بنماذج عن أعماله أثناء فترة التدريب أولاً بأول.

10. سلوك المستهلك (3 ساعات معتمدة) (920202)

يهدف هذا المساق إلى تزويد الطلبة بالمفاهيم الأساسية المرتبطة بالسلوك الإنساني وأهميته في دراسة السلوك الشرائي، وبالنماذج السلوكية المختلفة المفسرة للسلوك الشرائي. وأخيراً تزويدهم بمهارات تطبيق المفاهيم السلوكية المختلفة على واقع المستهلك الفلسطيني.

11. إدارة الشراء والتخزين (3 ساعات معتمدة) (920203)

يهدف هذا المساق إلى تزويد الطالب بأساسيات عملية الشراء وذلك فيما يتعلق بخصائص الشراء، مصادر الشراء نظرية الأسعار، والمفاوضات، وكذلك بأساسيات إدارة المواد وذلك فيما يتعلق بالجودة، والرقابة على المخزون، تحليل القيمة وقرار الشراء أم الصنع، وبالمعرفة الأساسية التي تؤهله لربط عملية الشراء مع الأنشطة الأخرى وبذلك الشكل الذي يمكنه من وضعها في مجموعه متكاملة من الأنشطة.

12. تدريب ميداني (2) (ساعتان معتمدتان) (920204)

تدريب متقدم على المهارات الجديدة التي اكتسبها الطالب خلال دراسته لثلاث فصول دراسية مما يزيد القدرة على العمل في مجال التخصص وزيادة الخبرات بطبيعة المهام الوظيفية الممكن إسنادها للطلاب بعد التخرج وانخراطه في العمل .

13. الترويج والإعلان (3 ساعات معتمدة) (920205)

يعرض المقرر مفهوم العلاقات العامة وتطورها، وأساليب تنظيم إدارات العلاقات العامة في المؤسسات والشركات، كما يعرض العلاقات العامة كعملية متصلة تسير في ثلاث خطوات هي: البحث والتخطيط والإعلام، ويسلط الضوء أيضاً على البنيان الداخلي للمؤسسات لكي يمكن الطالب من معرفة المبادئ الأساسية للقدرة مع التعامل مع كل ما يحيط به داخل الشركة وبالتالي يصبح مؤهلاً ليكون خير سفير للمؤسسة في السوق الخارجية

14. بحوث ودراسات السوق (3 ساعات معتمدة) (920206).

يهدف هذا المساق إلى إبراز أهمية بحوث ودراسات السوق كعملية مستمرة ومنتظمة وكادره لاكتشاف حقائق السوق والظواهر السائدة فيه، وبالأصول العملية والمفاهيم الأساسية التي تنطوي عليها عملية البحث التسويقي، بما يساعد الطالب على تكوين إطار مفاهيمي لعملية البحث وإجراءاته، والتركيز على المنهج العملي في البحث وتطبيق المنطق العلمي في اكتشاف المشكلات التسويقية وتحليلها ووضع الحلول الناجحة لها. وإبراز أهمية العلاقة بين بحوث السوق وبين عملية اتخاذ القرارات التسويقية باعتبار أن بحوث السوق تمثل وسيلة لضمان تدفق مستمر يرفد عملية اتخاذ القرارات بالمعلومات اللازمة بالدقة والصحة اللازمين.

15. أساسيات الإدارة المالية (3 ساعات معتمدة) (920207)

يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بمفاهيم عامة عن الإدارة المالية وتطورها ووظائفها وأهدافها وتبحث في القوائم المالية والقيمة الزمنية للنقود وتخطيط الاستثمارات, مما يمنح الطالب القدرة على اتخاذ القرار والمفاضلة بين الخيارات المختلفة.

16. المراسلات التجارية (3 ساعات) (920208)

يهدف هذا المساق إلى معرفة أهمية المراسلات التجارية كوسيلة اتصال في الحياة العملية ومعرفة الشروط التي يجب توفرها في الرسالة التجارية والحكومية من حيث الشكل والتسويق والمقومات الأساسية لنجاح الرسالة، واستخدام المصطلحات التجارية باللغتين العربية والانجليزية، وتنسيق أجزاء الرسالة وفق الأصول وإمدادها للتوقيع بعد الطباعة ، وإتقان كتابة المراسلات المتبادلة بين التجار لعقد الصفقات التجارية باللغتين العربية والانجليزية كرسالة الاستفسار والرد عليها ورسالة العرض والطلب وإجراءات تنفيذه والشكوى والاعتذار.

17. المؤسسات التسويقية المتخصصة (3 ساعات معتمدة) (920209)

يهدف هذا المساق إلى إبراز أهمية عملية التوزيع كنشاط تسويقي متخصص وتوضيح دورة في تخطيط أية إستراتيجية تسويقية، وتزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية والأصول العلمية المستخدمة في مجال توزيع السلع والخدمات بما يسهم في تكوين إطار مفاهيمي متكامل يساعد الطالب في فهم واستيعاب الجوانب العملية المرتبطة بالموضوعات المدروسة وتوضيح الجوانب التطبيقية للمساق وذلك من خلال إعطاء الطالب بعض الواجبات العملية كإجراء البحوث ودراسة الحالات العملية التي تضع الطالب في نطاق التصور الواقعي للمشكلات الحقيقية.

18. التسويق الإلكتروني (ساعتان معتمدتان) (920210)

يتناول هذا المساق إلى التعريف بأهمية الاتصالات الالكترونية في مجال التسويق وكيفية استخدام الانترنت باعتباره وسيلة ترويج وبيع تسهيل على المنتج والمسوق الاتصال بالعملاء وإتمام الصفقات.

19. تسويق الخدمات (3 ساعات معتمدة) (920211)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم التسويق والخدمات وتميزاته عن التسويق السلعي ، وكذلك تمايز مزيج التسويق الخدماتي بعناصره عن عناصر المزيج التسويقي التقليدية, كما يمكن الطالب من التعرف على نماذج تسويق خدمية تؤهله من التعاطي مع الأنواع المختلفة من الخدمات وتسويقها.

