

## قسم المهن التطبيقية تخصص التسويق وإدارة المنتجات

### ملخص الخطة

يعمل قسم التسويق وإدارة المنتجات على أن يكون أحد الأدوات الرئيسية في إعداد المصادر البشرية الفلسطينية، وتزويد الاقتصاد الفلسطيني والإقليمي بالكفاءات المؤهلة أكاديمياً والقادرة على تحمل المسؤوليات واتخاذ القرارات التسويقية والإستراتيجية، مما يضمن المساهمة الفعالة في برامج التنمية، وتوطيد متطلبات التنمية المستدامة، وبالتالي رفع درجة الرفاه الاجتماعي

### **(1): متطلبات الحصول على درجة الدبلوم في التسويق وإدارة المنتجات**

- للحصول على درجة الدبلوم في التسويق وإدارة المنتجات على الطالب إتمام (72) ساعة دراسية معتمدة وفق تعليمات هذه الخطة.
- توزع الساعات المعتمدة المطلوبة للحصول على درجة الدبلوم في التسويق وإدارة المنتجات على النحو الآتي:

عدد الساعات المعتمدة	المتطلبات
15	1. متطلبات كلية الإجبارية
5	2. متطلبات القسم الاختيارية
52	3. متطلبات التخصص
72	المجموع

### **(2): متطلبات الكلية الإجبارية وعددها: (15) ساعة معتمدة**

يطلب من كل طالب إنجاز متطلبات الكلية، وعدد ساعاتها (15) ساعة معتمدة موزعة على النحو الآتي:

رقم المقرر	اسم المقرر	س.م	س.ن	س.ع	متطلب سابق
900101	اللغة العربية	3	3	-	-
900102	التنمية في الوطن العربي	3	3	-	-
900103	اللغة الإنجليزية	3	3	-	-
900105	مقدمة في الحاسوب	3	2	3	-
900200	دراسات في الفكر الإسلامي	3	3	-	-
	المجموع	15	14	3	

**3): متطلبات القسم الاختيارية وعددها: (5) ساعات معتمدة**  
يطلب من كل طالب إنجاز متطلبات التخصص الاختيارية بنجاح وقدرها (5) ساعات معتمدة كما يأتي:

رقم المقرر	اسم المقرر	س.م	س.ن	س.ع	متطلب سابق
900102	مبادئ الإحصاء المحوسب	3	2	3	-
900204	أخلاقيات المهنة والسلامة العامة	2	2	-	-
	المجموع	5	4	3	

**4): متطلبات التخصص (52) ساعة معتمدة على النحو الآتي:**  
على الطالب أن يجتاز المساقات الآتية بنجاح وعددها (52) ساعة معتمدة:

الرقم	رقم المساق	المساق	س.م	س.ن	س.ع	م.س
4	911107	مبادئ المحاسبة (1)	3	2	3	
5	911108	مبادئ الإدارة	3	3		
6	920105	مبادئ التسويق	3	3		
2	911106	مبادئ الاقتصاد	3	3		
3	920102	مبادئ المحاسبة (2)	3	2	3	911107
5	920104	إدارة المبيعات	3	3		920105
6	920106	الاستيراد والتصدير	3	3		920105
1	920201	التدريب الميداني (1)	2		80	
2	920203	إدارة الشراء والتخزين	3	3		920105
3	920205	الترويج والإعلان	3	3		920105
4	920207	أساسيات الإدارة المالية	3	2	3	
5	920209	المؤسسات التسويقية المتخصصة	3	3		
6	920211	تسويق الخدمات	2	2		
2	920202	سلوك المستهلك	3	3		
3	920204	التدريب الميداني (2)	2		6	
4	920206	بحوث ودراسات السوق	3	3		920105
5	920208	المراسلات التجارية	3	2	3	
6	920210	التسويق الإلكتروني	2			920105
7	911202	مشروع تخرج	2			
		<b>المجموع</b>	<b>52</b>			

(5): توزيع المسابقات: الخطة الاستراتيجية موزعة على الفصول الأربعة:

### الفصل الأول

الرقم	رقم المساق	المساق	س. م	س. ن	س. ع	م. س
1	900101	اللغة العربية	3			
2	900103	اللغة الانجليزية	3			
3	900105	مقدمة في الحاسوب	3	2	3	
4	911107	مبادئ المحاسبة (1)	3	2	3	
5	911105	مبادئ الإدارة	3	3		
6	920105	مبادئ التسويق	3	3		
		<b>المجموع</b>	<b>18</b>			

### الفصل الثاني

الرقم	رقم المساق	المساق	س. م	س. ن	س. ع	م. س
1	900102	التنمية في الوطن العربي	3	3		
2	911106	مبادئ الاقتصاد	3	3		
3	920102	مبادئ المحاسبة (2)	3	2	3	911107
4	900104	مبادئ الإحصاء المحوسب	3	2	3	
5	920104	إدارة المبيعات	3	3		920105
6	920106	الاستيراد والتصدير	3	3		920105
		<b>المجموع</b>	<b>18</b>			

### الفصل الثالث

الرقم	رقم المساق	المساق	س. م	س. ن	س. ع	م. س
1	920201	التدريب الميداني (1)	2		80	
2	920203	إدارة الشراء والتخزين	3	3		920105
3	920205	الترويج والإعلان	3	3		920105
4	920207	أساسيات الإدارة المالية	3	2	3	
5	920209	المؤسسات التسويقية المتخصصة	3	3		
6	920211	تسويق الخدمات	2	2		
	900204	أخلاقيات المهنة والسلامة العامة	2	3		
		<b>المجموع</b>	<b>18</b>			

### الفصل الرابع

الرقم	رقم المساق	المساق	س. م	س. ن	س. ع	م. س
1	900200	دراسات في الفكر الإسلامي	3	3		
2	920202	سلوك المستهلك	3	3		
3	920204	التدريب الميداني (2)	2		6	
4	920206	بحوث ودراسات السوق	3	3		920105
5	920208	المراسلات التجارية	3	2	3	
6	920210	التسويق الإلكتروني	2			920105
7	911202	مشروع تخرج	2			
		<b>المجموع</b>	<b>18</b>			