

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة: جامعة التقنية الشمالية.

الكلية/ المعهد: معهد الإدارة التقني – نينوى.

القسم العلمي: قسم تقنيات ادارة المواد

اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: دبلوم فني – تقنيات ادارة المواد .

اسم الشهادة النهائية: دبلوم فني في تقنيات ادارة المواد .

النظام الدراسي: مقررات – المستوى الثاني -الفصل الأول – ادارة التسويق .

تاريخ اعداد الوصف: ٢٠٢٤/٤/٨

تاريخ ملء الملف: ٢٠٢٤/٤/٨

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:

التاريخ

التوقيع

مصادقة السيد العميد

١. رؤية البرنامج
تسعى الجامعة التقنية الشمالية – معهد الإدارة التقني -نينوى – قسم تقنيات ادارة المواد بإعداد خريجين في مجال ادارة المواد والعمل المخزني للعمل في الدوائر الحكومية والقطاع الخاص والاستفادة من الاختصاص في المجال العملي والتطبيقي.

٢. رسالة البرنامج
العمل على اعداد وتخريج كفاءات علمية وقيادية رائدة في مجال ادارة المواد والعمل المخزني بالشكل الصحيح. واكسابه الخبرة في ممارسة الانشطة المتعلقة بتوفير المواد وادارتها وايصالها الى المنظمة في الوقت والمكان المناسبين

٣. اهداف البرنامج
١- التعرف على مفهوم التسويق والبيئة التسويقية. ٢- أن يتعرف على اسس ومبادئ واساليب التسويق . ٣- أن يتعرف على كيفية تنشيط المبيعات . ٤- أن يتعرف على المتطلبات الاستراتيجية والرقابة عليها.

٤. الاعتماد البرامجي
لا يوجد

٥. المؤثرات الخارجية الأخرى
لا يوجد.

٦	٠ هيكلية البرنامج			
هيكل البرنامج	عدد المقررات	وحدة دراسية	النسبة المئوية	ملاحظات *
متطلبات المؤسسة				مقرر اساسي
متطلبات الكلية				
متطلبات القسم	نعم			
التدريب الصيفي	يوجد			
أخرى				

٧ وصف البرنامج				
الساعات المعتمدة		اسم المقرر أو المساق	رمز المقرر أو المساق	السنة / المستوى الثاني
٢	نظري	ادارة التسويق	MMT202	٢٠٢٣-٢٠٢٤ / الفصل الاول
١	عملي			

٨ مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج	
المعرفة	
	<p>١- فهم النظريات والمفاهيم التسويقية وتطبيقهم بصورة عملية وناقدة</p> <p>٢- اتخاذ قرارات تسويقية مبنية على التحليل السليم لبيانات أبحاث التسويق.</p> <p>٣- التعرف على التداعيات الأخلاقية المحتملة لقرارات وإجراءات التسويق ومعالجتها بشكل مناسب.</p> <p>٤- فهم محددات وعمليات سلوك المستهلك واستخدامها لتطوير برامج التسويق.</p>
المهارات	
	<p>١- مهارات تحليلية ممتازة</p> <p>٢- التواصل الجيد ومهارات التعامل مع الآخرين</p> <p>٣- الاهتمام بالتفاصيل لتحليل دقة للبيانات</p> <p>٤- مهارات التفكير الناقد وحل المشكلات</p> <p>٤- قدرته على العمل تحت الضغط</p>

	5-مهارات قيادية وإدارية ممتازة
القيم	
	ج ١ - تنمية قدرات الطلبة على مشاركة في المحاضرة والفهم

٩	استراتيجيات التعليم والتعلم
<p>تتطلب كل شركة في العالم استراتيجية تسويق فعالة لزيادة الوعي بالعلامة التجارية وجذب عملاء جدد لمنتجاتها وخدماتها ، بغض النظر عما إذا كانت شركة Fortune 500 أو بدأت للتو في أول مشروع تجاري متواضع لها.</p> <p>يمكن أن يكون إنشاء استراتيجية تسويق جيدة أكثر صعوبة إذا لم تشارك في واحدة من قبل.</p> <p>هناك الكثير لتغطيته في استراتيجية تسويق الشركات. تأخذ خطط التسويق الأكثر نجاحًا في الاعتبار كل عنصر من عناصر التدفق التسويقي ، من الفهم العميق لشخصيات جمهورك إلى ميزانية تسويقية واضحة.</p> <p>ستشرح هذه المدونة استراتيجية التسويق وأنواعها والخطوات الواجب اتباعها.</p>	

١٠	طرائق التقييم
	- الاختبارات النظرية
	- الاختبارات العملية
	- التقارير
	- واجبات يومية

١١	الهيئة التدريسية
	أعضاء هيئة التدريس

الرتبة العلمية		التخصص		المتطلبات/المهارات الخاصة (ان وجدت)		اعداد الهيئة التدريسية	
		عام	خاص			ملاك	
مدرس مساعد		ادارة اعمال	تسويق			ملاك	

التطوير المهني
توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد
الدخول في عدد من الدورات والندوات والورش التي تخص المجال الاداري
التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس
تطوير مهارات التدريسيين بما يناسب التطور الحاصل

١٢ معيار القبول
يتم قبول الطالب بالاعتماد على خطة القبول الدراسية وبالاعتماد على المعدل

١٣ أهم مصادر المعلومات عن البرنامج
لمؤلفه فيليب كوتلر - Philip Kotler

١٤ خطة تطوير البرنامج
تطوير المنهاج الدراسي بما يلائم التطورات الحاصلة والاساليب التعليمية والحديثة في العملية التعليمية .



مخطط مهارات البرنامج															
مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج															
القيم				المهارات				المعرفة				اساسي أم اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	السنة / المستوى الثاني
ج4	ج3	ج2	ج1	ب4	ب3	ب2	ب1	أ4	أ3	أ2	أ1				
			*				*	*			*	اساسي	ادارة التسويق	MMT202	/2023-2024 الفصل لاول

يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم



نموذج وصف المقرر

الاسبوع الاول / مدخل لادارة التسويق
الاسبوع الثاني / المزيج التسويقي وعناصره
الاسبوع الثالث / تسويق سلوك المستهلك وقرار الشراء
الاسبوع الرابع / تقسيم السوق والتنبؤ بالمبيعات
الاسبوع الخامس المنتج ودورة حياته
الاسبوع السادس / التعبئة والتغليف
الاسبوع السابع / الترويج والاعلان
الاسبوع الثامن / التسعير
الاسبوع التاسع / تسويق الخدمات
الاسبوع العاشر / مصطلحات في التسويق باللغة الانكليزية
الاسبوع الحادي عشر / نصائح كوتلر في التسويق
الاسبوع الثاني عشر والثالث عشر / حالة عملية عن شركة ماكدونالدز
الاسبوع الرابع عشر والخامس عشر / حالة عملية عن شركة فينوس لمستلزمات التجميل