

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة: جامعة التقنية الشمالية.

الكلية/ المعهد: معهد الإدارة التقني – نينوى.

القسم العلمي: قسم تقنيات سياحة وفندقة .

اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: دبلوم فني – تقنيات سياحة وفندقة.

اسم الشهادة النهائية: دبلوم فني في تقنيات سياحة وفندقة.

النظام الدراسي: مقررات – المستوى الأول - الكورس الاول – تسويق ضيافة .

تاريخ اعداد الوصف: ٢٠٢٤/٤/٩

تاريخ ملء الملف: ٢٠٢٤/٤/٩

التوقيع: -

أسم المعاون العلمي: -

التاريخ: -

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:

التاريخ

التوقيع

مصادقة السيد العميد

التوقيع: -

أسم رئيس القسم: د. شاكر محمود عواد

التاريخ: -

| |
|--|
| ١. رؤية البرنامج |
| تعتبر تسويق الضيافة من المقررات التي تهتم بالناحية التسويقية لفن الضيافة في القطاع السياحي حيث ان مدخلات المادة العلمية هيى دمج ما بين صناعة الضيافة والتسويق لها حيث ان مخرجات هذه المادة سيكون قادرة على ادارة التسويق في مختلف مجالات لخدمات الخاصة بالقطاع السياحي |

| |
|--|
| ٢. رسالة البرنامج |
| يهدف قسم تقنيات سياحة وفندقة في معهد الإدارة التقني - نينوى إلى تعليم الطلاب أساسيات تسويق الضيافة |

| |
|--|
| ٣. اهداف البرنامج |
| ١- تأهيل الموارد البشرية في مجال تسويق الضيافة |
| ٢- إعداد خريجين لسوق العمل قادرين على التعامل في مجال. تسويق الضيافة |
| ٣- إعداد خريجين واعين بمفهوم تسويق الضيافة |

| |
|----------------------|
| ٤. الاعتماد البرامجي |
| ❖ ❖ |

| |
|--|
| ٥. المؤثرات الخارجية الأخرى |
| • صعوبة التعامل مع الطلبة لقلة الحصيلة المعرفية لديهم با ادارة الاطعمة مما يتطلب ممارسة عملية في سوق العمل وفي الحياة الوظيفية . |

| ٦. هيكلية البرنامج | | | | |
|-------------------------|----------------|-------------|--------------|-----------------|
| ملاحظات * | النسبة المئوية | وحدة دراسية | عدد المقررات | هيكل البرنامج |
| مقرر أساسي + اختياري | | | | متطلبات المؤسسة |
| | | | نعم | متطلبات الكلية |
| | | | نعم | متطلبات القسم |

| | | | | |
|--|--|--|------|----------------|
| | | | يوجد | التدريب الصيفي |
| | | | | أخرى |

* ممكن ان تتضمن الملاحظات فيما إذا كان المقرر أساسي او اختياري.

٧. وصف البرنامج

| الساعات المعتمدة | اسم المقرر أو المساق | رمز المقرر أو المساق | السنة / المستوى |
|------------------|----------------------|----------------------|-------------------|
| نظري | تسويق ضيافة | THMT105 | ٢٠٢٣-٢٠٢٤ / الأول |
| | | | |

٨. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج

المعرفة

أ- الأهداف المعرفية

- ١- التعرف على مفهوم تسويق الضيافة
- ٢- التعرف على قيم تسويق الضيافة
- ٣- التعرف على القدر المطلوب من السياحة المستدامة في تسويق الضيافة
- ٤- التعرف على اسلوب الادارة في مجال تسويق الضيافة

المهارات

- ١ - القدرة على اداء العمل. تسويق الضيافة
- ٢ - القدرة على استخدام تسويق الضيافة السياحة
- ٣-التعامل مع السائحين

القيم

- ١- تزويد الطلبة بالمعرفة الاكاديمية التخصصية في مجال تسويق الضيافة

| | |
|--|--|
| | <p>٢- زرع الثقة لدى الطلبة في مقدرتهم على اداء العمل في تسويق الضيافة كل مجالات السياحة النظرية والعملية .</p> <p>ج٣- تنمية روح الاعتزاز بالنفس واهمية عملهم وسلوكهم الوظيفي في نجاح وتطوير القطاع السياحي</p> |
|--|--|

| | |
|---|-----------------------------|
| ٩ . | استراتيجيات التعليم والتعلم |
| <p>١ - مادة ادارة الاطعمه تعمل على تعريف الطلبة بأساسيات هذا العلم ومفاهيمه .</p> <p>٢- تشجع المادة الطلبة للتعرف على اساليب العمل بحسب مبادئ ادارة الاطعمه</p> <p>٣- تتضمن المادة مناقشات وحوارات حول المفاهيم والتطبيقات العملية لتعزيز فهم الطلاب في التواصل مع الآخرين وتعزيز الثقة بالنفس؛ فضلا عن المنافسة والتميز في العمل .</p> | |

| | |
|--|---------------|
| ١٠ . | طرائق التقييم |
| الامتحانات الأسبوعية والشهرية واليومية وامتحان نهاية الكورس. | |

| ١١ . الهيئة التدريسية | | | | | |
|--------------------------------------|-------|--------|-------------------------------------|--|------|
| أعضاء هيئة التدريس: - ناصر نزار محمد | | | | | |
| الرتبة العلمية | | التخصص | | المتطلبات/المهارات الخاصة (ان وجدت) | |
| مدرس مساعد | سياحة | عام | خاص | ملاك | ملاك |
| | | | سياحة وادارة منظمات فندقية | | |
| | | | | ملاك | ملاك |

| |
|--|
| التطوير المهني |
| توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد |
| دخول ورش ودورات بمختلف المجالات من اجل اكتساب مهارات إضافية. |
| التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس |
| دخول ورش ودورات بمختلف المجالات من اجل اكتساب مهارات إضافية. |

| |
|--|
| ١٢. معيار القبول |
| ١- المعدل. ٢- الرغبة. ٣- خطة القبول. |

| |
|--|
| ١٣. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج |
| ١- شاهين احمد ٢- يوسف برعي - خضر مجد . |

| |
|---|
| ١٤. خطة تطوير البرنامج |
| ١- تحديث المحتوى العلمي للسياحة المستدامة ليشمل التطورات الحديثة في المجال وتطبيقاتها العملية. ٢- تنوع وسائل التعليم وتنظيم العمل الجماعي لتعزيز مشاركة الطلاب وتفاعلهم مع المادة وتطبيق المفاهيم على الحياة الواقعية. |

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

مخطط مهارات البرنامج

| مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج | | | | | | | | | | | | اساسي أم اختياري | اسم المقرر | رمز المقرر | السنة / المستوى |
|------------------------------------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|---------|-----|-----|-----|------------------|-------------|------------|-----------------|
| القيم | | | | المهارات | | | | المعرفة | | | | | | | |
| ج ٤ | ج ٣ | ج ٢ | ج ١ | ب ٤ | ب ٣ | ب ٢ | ب ١ | أ ٤ | أ ٣ | أ ٢ | أ ١ | | | | |
| | | | ✓ | | | ✓ | ✓ | | | ✓ | ✓ | اساسي | تسويق ضيافة | ?????????? | 2023-2024 |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |

نموذج وصف المقرر

| |
|---|
| ١ . يتناول مقرر تسويق الضيافة تعلم وفهم القواعد والمفاهيم الأساسية |
| ٢ . يتضمن تدريب الطلاب على التصرف في مجال تسويق الضيافة |
| ٣ . يركز على أهمية الدقة والشفافية في التصرف مع السائحين |
| ٤ . يشجع على تطبيق تسويق الضيافة |
| ٥ . يعزز والابتكار في تطوير المهارات وتحسينها. |
| ٦ . يشمل تدريب الطلاب على العمل على وفق قواعد تسويق الضيافة |
| ٧ . يساعد الطلاب على تجنب الأخطاء في التواصل والتعامل مع الآخرين في ممارسات تسويق الضيافة |

نموذج وصف المقرر

الكورس :

| ت | الموضوعات | الأسابيع | ساعات التدريس |
|-----|-----------------------------------|----------|---------------|
| ١ - | مفهوم الخدمات السياحية | الأول | ٢ |
| ٢ - | مفهوم الضيافة في الأديان السماوية | الثاني | ٢ |
| ٣ - | ابعاد صناعة الضيافة | الثالث | ٢ |

| | | | |
|---|------------|---|-----|
| ٢ | الرابع | اثر السفر والترحال على صناعة الضيافة | ٦- |
| ٢ | الخامس | تأثير العنصر البشري على صناعة الضيافة | ٥- |
| ٢ | السادس | البروتوكول والإتيكيت والمجاملة في صناعة الضيافة | ٦-- |
| ٢ | السابع | قواعد صناعة الضيافة | ٧- |
| ٢ | الثامن | مهارات الضيافة الجيدة | ٨- |
| ٢ | التاسع | شخصيات بارزه في عالم الضيافة | ٩- |
| ٢ | العاشر | مفهوم التسويق ، أهداف عملية التسويق | ١٠ |
| ٢ | الحادي عشر | التسويق السياحي | ١١- |
| ٢ | الثاني عشر | خصائص التسويق السياحي | ١٢- |
| ٢ | الثالث عشر | صفات و مهام مدير التسويق السياحي | ١٣- |
| ٢ | الرابع عشر | استراتيجيات التسويق السياحي | ١٤- |
| ٢ | الخامس عشر | الاتجاهات الحديثة في التسويق السياحي | ١٥- |