نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة: الجامعة التقنية الشمالية

الكلية/ المعهد الادارة التقني نينوى

القسم العلمي: تقنيات الادارة القانونية

اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: دبلوم تقنيات الادارة القانونية

اسم الشهادة النهائية: دبلوم في تقنيات الادارة القانونية

النظام الدراسي: مقررات

تاريخ اعداد الوصف: 2025/7/1

تاريخ ملء الملف: 2025/7/1

التوقيع:

اسم رئيس القسم: د.شيماء علي سالم

التاريخ: ١/٧/٢٠٢٥

التوقيع:

اسم المعاون العلمي: أ.م.اسامة عبدالكريم قاسم

التاريخ: ١/٧/٢٠٢٥

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: لمياء محمد عزال

التاريخ ١/٧/٢٠٢٥

التوقيع

مصادقة السيد العميد

1. رؤية البرنامج

تسعى الجامعة التقنية الشمالية – معهد الإدارة التقني -نينوى – قسم تقنيات الإدارة القانونية لتحقيق الجودة والاعتماد الاكاديمي في المجال التعليمي والتطبيقي والبحث العلمي, والارتقاء بالواقع القانوني والقضائي بما يسهم خدمة المجتمع والمحافظة على القيم القانونية ومبادئ العدالة والمساواة

2. رسالة البرنامج

اعداد خريجين مؤهلين من الناحية التقنية لممارسة الاعمال الإدارية والقانونية ذات الطابع الاجرائي وفق فلسفة تقوم بالتركيز على التعليم التقني الحديث والبحث العلمي المرتبط بالجانب الميداني من خلال برنامج تطبيقي عالي الجودة في فروع المعرفة القانونية

3. اهداف البرنامج

1- اعداد ملاكات تقنية مؤهلة لانجاز أعمال التحقيق الجنائي
2- انجاز الأعمال القانونية الإجرائية والإدارية التي يقتضيها العمل في الميدان القضائي وفي مؤسسات الدولة الأخرى والقطاع الخاص.
3- متابعة الإجراءات القانونية في الدوائر العدلية والقانونية ضمن مؤسسات الدولة والقطاع الخاص.

تأهيل الطلبة لكتابة المحاضر القانونية المختلفة ,كمحاضر الضبط والكشف والتسلم والتسليم للأموال وغيرها.

4. الاعتماد البرامجي

لا يوجد

5. المؤثرات الخارجية الأخرى

لايوجد

6. هيكلية البرنامج				
هيكل البرنامج	عدد المقررات	وحدة دراسية	النسبة المئوية	ملاحظات *
متطلبات المؤسسة(الجامعة)	33	102		مقرر اساسي
متطلبات المعهد	نعم			اساسي
متطلبات القسم	نعم			اساسي
التدريب الصيفي	لايوجد			
أخرى				

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

7. وصف البرنامج				
السنة / المستوى	رمز المقرر أو المساق	اسم المقرر أو المساق	الساعات المعتمدة	
			نظري	عملي
2025/ الثاني	LMT210	عقد البيع	2	2

8. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج
المعرفة
1- المام الطالب بنصوص القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951 في كل ما يخص عقد البيع من شروط وآثار. 2- مواكبة التطور الحاصل في المجال التقني
المهارات

1/معرفة الاليات القانونية لإبرام عقد البيع **2/ معرفة كيفية الحفاظ على حقوق المتعاقدين في عقد البيع والجزاءات القانونية المترتبة على اخلال كل طرف بالتزامه في تنفيذ العقد**
القيم
تنمية قدرات الطلبة على المناقشة والتحليل للنصوص القانونية الناظمة لعقد البيع .

9. استراتيجيات التعليم والتعلم
1. طريقة المحاضرة. شرح مفردات المادة العلمية للطلبة بشكل تفصيلي
2. اسلوب المناقشة والحوار.
3. اسلوب العصف الذهني.
تكليف الطلاب بأعداد التقاريرحول مفردات المقرر

10. طرائق التقييم
اجراء الاختبارات- النظرية والعملية- **التقارير** **الواجبات اليومية**

11. الهيئة التدريسية						
أعضاء هيئة التدريس (يذكر جميع التدريسيين في القسم العلمي مع المحاضرين الخارجين والداخلين)						
المرتبة العلمية	التخصص		المتطلبات/المهارات الخاصة (ان وجدت)		اعداد الهيئة التدريسية	
	عام	خاص			ملاك	محاضر
مدرس مساعد	قانون خاص	قانون تجاري			ملاك ملاك	

التطوير المهني
توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد
1/ دورات تدريبية في مجال الاختصاص 2/ دورات خاصة بالتعليم والتعلم 3/ دورات خاصة بكيفية نشر البحث العلمي
التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس
تطوير مهارات النشر العلمي في المجلات الرصينة

12. معيار القبول

13. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج
د. جعفر محمد جواد الفضلي ، الوجيز في العقود المسماة (البيع الايجار المقاولة)، ط3،دار ابن الاثير ، جامعة الموصل، 2005 د . اسامة محمد عثمان خليل ، الوجيز في العقود المسماة / البيع , الايجار ، التامين ، ط 2 ، دار الرشد ، 2015

14. خطة تطوير البرنامج

العمل على تحديث مفردات المقررات الدراسية بالحذف والاضافة وفقا للتطورات القانونية الحديثة وبما يتلاءم مع سوق العمل.

-العمل على تطوير المحكمة التطبيقية في القسم .

مخطط مهارات البرنامج																	
				مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج													
السنة / المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	اساسي أم اختياري	المعرفة				المهارات				القيم					
				أ1	أ2	أ3	أ4	ب1	ب2	ب3	ب4	ج1	ج2	ج3	ج4		
المستوى الاول																	
المستوى الثاني	LMT210	عقد البيع	اختياري	*	*			*	*			*					
المستوى الثالث																	
المستوى الرابع																	

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

نموذج وصف المقرر

1. اسم المقرر: عقد البيع	
2. رمز المقرر LMT210 :	
3. الفصل الدراسي / السنة : الاول / الثانية	
4. تاريخ إعداد الوصف : 2025 /7/1	
5. أشكال الحضور المتاحة : حضوري	
6. عدد الساعات المعتمدة (الإجمالي) / عدد الوحدات (الإجمالي) : 4/ 4	
7. اسم مسؤول المقرر (اذكر جميع الأسماء، إذا كان هناك أكثر من اسم واحد)	
الاسم: م . م سارة عامر محمود البريد الإلكتروني: sarasltan24@ntu.edu.iq	
8. اهداف المقرر	
الاهداف	1/ يتعلم الطالب معرفة الاليات القانونية لإبرام عقد البيع 2/ يتمكن الطالب معرفة كيفية الحفاظ على حقوق المتعاقدين في عقد البيع والجزاءات القانونية المترتبة على اخلال كل طرف بالتزامه في تنفيذ العقد 3/ تنمية قدرات الطلبة على المناقشة والتحليل للنصوص القانونية الناظمة لعقد البيع
9. استراتيجيات التدريس والتعلم 1/ طريقة المحاضرة. شرح مفردات المادة العلمية للطلبة بشكل تفصيلي 2/ اسلوب المناقشة والحوار . 3/ اسلوب العصف الذهني. 4/ تكليف الطلاب بأعداد التقارير حول مفردات المقرر	
الاستراتيجية	

10. بنية المقرر					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الاول	4	1 تعريف القانون المدن 2 تقسيم العقود المدنية 3 الفرق بين العقود المسماة والعقود غير المسماة	تعريف العقود المسماة و المسماة	محاضرة	الواجبات / اختبار فردي الكتروني
الثاني	4	تمييز عقد البيع عن الهبة والوصية العربون والميراث	التمييز بين عقد البيع والع الاخرى	محاضرة وشرح	الواجبات
الثالث	4	1 عقد البيع رضائي 2 عقد معاوضة 3 عقد ملزم للجانبين 4 عقد غير مستمر	خصائص عقد البيع	تبادل الادوار عصف ذهني	اختبارات شفوية وتحريرية والكترونية ونقاشات تفاعلية
الرابع	4	1 الرضا 2 المحل 3 السبب 4 الشكلية في بعض العقود	اركان عقد البيع	مناقشة وحوار	اختبارات شفوية
الخامس	4	المثاليات ، القيمات ، الاشراك ، التولية وتميزها عن عقد البيع	تعريف بعض المصطلحات في القانون المدني	محاضرة وشرح وعصف ذهني	واجبات ونقاشات
السادس والسابع	8	1- نقل الملكية 2-تسليم المبيع	مقدمة عن التزامات البائع	لعصف الذهني درس مصغر لعب الادوار	نقاشات تفاعلية

الثامن			اختبار نصف الفصل		
التاسع والعاشر	8	1 ضمان التعرض والاستحقاق 2 ضمان العيوب الخفية	التزامات البائع	محاضرة وشرح	واجبات
الحادي عشر	4	التزامه -1 بدفع الثمن	مقدمة عن التزامات المشتري	التعليم التفاعلي لعب الادوار	اختبار تحريري
الثاني عشر	**4**	2- الالتزام بدفع مصروفات المبيع	التزامات المشتري	درس مصغر	الواجبات / اختبار فردي الكتروني
الثالث عشر	**4**	3- التزامه بتسلم المبيع	التزامات المشتري	مناقشة وحوار	الواجبات
الرابع عشر	**4**	بيع الاولياء وشرائهم لأنفسهم	بيع الاولياء والوكلاء وشر لانفسهم	محاضرات	اختبارات شفوية وتحريرية والكترونية ونقاشات تفاعلية
الخامس عشر	**4**	بيع الوكلاء وشرائهم لأنفسهم	بيع الحقوق المتنازع عليها	العصف الذهني التعليم التعاوني لعب الادوار	اختبارات شفوية
11. تقييم المقرر					
توزيع الدرجات من 100 وفقًا للاتي : 40 درجة اختبارات تحريرية نصف فصلية / 10 اعمال السنة وفقا للمهام المكلف بها الطالب (تقارير ، تحضير يومي، اختبارات...وغيرها)؛ 50 درجة امتحان نهاية الفصل.					
12. موارد التعلم والتعليم					

المراجع الرئيسية // د. جعفر محمد جواد الفضلي ، الوجيز في العقود المسماة (البيع الايجار المقاولة)، ط3،دار ابن الاثير ، جامعة الموصل، 2005 **د . اسامة محمد عثمان خليل ، الوجيز في العقود المسماة / البيع , الايجار ، التامين ، ط 2 ، دار الرشد ، 2015**	
الكتب والمراجع الموصى بها // (المجلات العلمية والتقارير...) الكتب القانونية في مجال القانون المدني / المجلات الاكاديمية القانونية التي تتناول مواضيع القانون المدني .	
المراجع الالكترونية **https://www.youtube.com/watch?v=V3nv5jRr-YI**	
رابط الصف الالكتروني لمقرر عقد البيع **https://classroom.google.com/c/NzE5ODk3MDIwNDUy?cjc=bzsdkkz**	