

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقييم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي
قسم الاعتماد الدولي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد

الجامعة: - التقنية الشمالية

الكلية / المعهد: الإدارة التقني - نينوى

القسم العلمي: - تقنيات المالية والمصرفية

تاريخ ملء الملف: 2025/1/30



التوقيع

اسم المعاون العلمي: - م. أسامة عبد الكريم قاسم

التاريخ: - 2025/1/30



التوقيع

اسم رئيس القسم: - م. د. ولاء حازم سلطان

التاريخ: - 2025/1/30

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: - لمياء محمد غزال

التاريخ: - ٢٠٢٥ / ١ / ١٨

التوقيع: -



مصادقة السيد العميد

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

مراجعة أداء مؤسسات التعليم العالي ((مراجعة البرنامج الأكاديمي))

وصف البرنامج الأكاديمي

يوفر وصف البرنامج الأكاديمي هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص البرنامج ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنًا عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من الفرص المتاحة. ويصاحبه وصف لكل مقرر ضمن البرنامج

1- المؤسسة التعليمية	الجامعة التقنية الشمالية
2- القسم الجامعي / المركز	المعهد التقني / نينوى
3- أسم البرنامج الأكاديمي	تقنيات المالية والمصرفية
4- أسم الشهادة النهائية	دبلوم تقني
5- النظام الدراسي	مقررات + سنوي
6- برنامج الاعتماد المعتمد	برنامج وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
7- المؤثرات الخارجية الأخرى	هناك علاقة وثيقة لسوق العمل لخريجي القسم
8- تاريخ اعداد الوصف	2025/1/30
يهدف القسم الى تعزيز فهم الطلاب للتقنيات المالية والمصرفية وتطوير مهاراتهم العلمية والتقنية، بهدف تمكينهم من تحليل الأسواق المالية وإدارة المخاطر المصرفية. ويهدف أيضاً إلى تخريج طلاب يتمتعون بالقابلية على تحقيق التميز في مجالاتهم المهنية وتقديم حلول مبتكرة في التقنيات المالية والمصرفية، مما يمنحهم القدرة على الابتكار والتميز في مسارهم المهني.	

1- مخرجات التعلم المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
أ- الأهداف المعرفية 1. تحليل الأسواق المالية بدقة. 2. فهم مفاهيم إدارة المخاطر المصرفية. 3. اكتساب المعرفة بأساليب التمويل الحديثة. 4. تقييم الأداء المالي للمؤسسات والأفراد.
ب- الأهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج ب 1. تطوير مهارات التحليل المالي. ب 2. اكتساب مهارات إدارة المخاطر المصرفية. ب 3. تطوير مهارات التواصل في بيئة مالية. ب 4. استخدام الأدوات التكنولوجية لتحليل البيانات المالية.
طرائق التعليم والتعلم
1- التعليم المدمج (الالكتروني وحضوري) 2- أفلام علمية وفيديوهات، المختبرات العلمية (الحاسوب، والتخصصية للجانب العملي لتعليم الطالب كل المستندات المتعلقة بالعمل المالي)، التدريب الصيفي والمهني. 3- مشاريع التخرج.
طرائق التقييم
اختبارات يومية، امتحانات شهرية – امتحان نهاية المستوى لكل مرحلة، تقارير اسبوعية ضمن المادة.
ج- الأهداف الوجدانية والقيمية ج 1. تعزيز الوعي بأهمية المسؤولية المالية الفردية. ج 2. تطوير القيم الأخلاقية في التعامل المالي. ج 3. تعزيز روح الفريق والتعاون في العمل المالي. ج 4. تحفيز الطموح والالتزام بالتطوير المهني.

طرائق التعليم والتعلم
التعليم المدمج (حضوري والالكتروني) التدريب الصيفي والمهني ومشاريع التخرج.
طرائق التقييم
الاختبارات اليومية والفصلية والنهائية، تقديم التقارير الأسبوعية

د- المهارات العامة والمنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).
1. زيادة فرص التوظيف في مجالات الخدمات المالية.
2. تطوير قدرات التفاعل مع التكنولوجيا المالية.
3. تحقيق نجاح مهني من خلال تحليل الأسواق المالية.
4. تحقيق التميز الشخصي والمهني في مجال التمويل.
طرائق التعليم والتعلم
التعلم المدمج (حضورى والإلكترونى)، التدريب الصيفي والمهني ومشاريع التخرج).
طرائق التقييم
اجراء الاختبارات اليومية والفصلية والنهائية، تقديم التقارير الأسبوعية.

2- بنية البرنامج				
الساعات المعتمدة		اسم المقرر او المساق	رمز المقرر او المساق	المستوى / السنة
عملي	نظري			
0	1	حقوق انسان	NTU100	المستوى الأول
0	2	لغة انكليزية 1	NTU101	
2	1	حاسوب 1	NTU102	
	2	لغة عربية	NTU104	
5	1	مبادئ محاسبة	FBT 100	
5	2	عمليات مصرفية داخلية	FBT101	
2	1	مبادئ ادارة	TN101	
0	2	مبادئ قانون	TIN 101	
0	2	ثقافة بينية	TIN 102	
0	1	الديمقراطية	NTU105	
2	2	محاسبة شركات التأمين	FBT 103	
1	2	إدارة الخطر والتأمين	FBT 105	
0	2	التشريعات المالية	FBT 105	
2	1	ادارة مالية	FBT 102	
1	1	رياضة	NTU105	
2	1	احصاء	TIN 100	
2	1	حاسوب 2	NTU103	
1	2	القراءات المالية	FBT 107	

		(اختياري)		المستوى الثاني
3	1	رياضيات مالية	FBT207	
2	3	ادارة مؤسسات مالية	FBT201	
4	1	محاسبة مصرفية 1	FBT200	
2	2	تقييم قرارات استثمارية	FBT203	
0	2	اخلاقيات المهنة	TIDO201	
2	1	مشروع البحث	TIDO202	
1	3	اسواق مالية	FBT202	
2	2	ادارة مصارف	FBT205	
2	1	ادارة الاعمال الالكترونية	TIDO200	
2	2	تسويق خدمات مصرفية	FBT206	
0	2	اللغة الانكليزية	NTU200	
4	1	محاسبة مصرفية 2	FBT204	
1	2	تمويل دولي (اختياري)	FBT209	

3- التخطيط للتطور الشخصي
1. تحديد الأهداف الشخصية: حدد أهدافًا واضحة لتطوير مهاراتك وتقنياتك في مجال التقنيات المالية والمصرفية.
2. الاستثمار في التعليم المستمر: ابحث عن دورات وورش عمل متخصصة لتعزيز معرفتك ومهاراتك في المجال.
3. بناء شبكة العلاقات الاحترافية: شارك في فعاليات صناعية وقم بتوسيع دائرة اتصالاتك للاستفادة من تجارب وآراء متنوعة في المجال.
4- معيار القبول (وضع الأنظمة المتعلقة بالالتحاق بالكلية أو المعهد)
1- المعدل.
2- الرغبة.
3- خطة القبول.
5- أهم مصادر المعلومات عن البرنامج
- كتب منهجية.
- مصادر مساعدة (الأنترنت).
- البحوث العلمية واخر مستجداتها.

مخطط مهارات المنهج																							
يرجى وضع إشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم																							
مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج																							
المهارات العامة والمنقولة (أو) المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي				مهارات التفكير				المهارات الخاصة بالموضوع				المعرفة والفهم				أساسي أم اختياري		اسم المقرر		رمز المقرر		السنة / المستوى	
				د4	د3	د2	د1	ج4	ج3	ج2	ج1	ب4	ب3	ب2	ب1	أ4	أ3	أ2	أ1				
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	حقوق انسان	NTU100	2025/2024 المستوى الأول
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	لغة انكليزية 1	NTU101	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	حاسوب 1	NTU102	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	لغة عربية	NTU104	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	مبادئ محاسبة	FBT 100	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	عمليات مصرفية داخلية	FBT101	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	مبادئ ادارة	TN101	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	مبادئ قانون	TIN 101	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	ثقافة بيئية	TIN 102	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		أساسي	الديمقراطية	NTU105	
					✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	محاسبة شركات التأمين	FBT 103	

				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	إدارة الخطر والتأمين	FBT 105	2025/2024 المستوى الثاني
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	التشريعات المالية	FBT 105	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	ادارة مالية	FBT 102	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	رياضة	NTU105	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	احصاء	TIN 100	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	حاسوب 2	NTU103	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	اختياري	القراءات المالية (اختياري)	FBT 107	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	رياضيات مالية	FBT207	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	ادارة مؤسسات مالية	FBT201	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	محاسبة مصرفية 1	FBT200	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	تقييم قرارات استثمارية	FBT203	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	اخلاقيات المهنة	TIDO201	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	مشروع البحث	TIDO202	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	اسواق مالية	FBT202	
				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	ادارة مصارف	FBT205	

				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	ادارة الاعمال الالكترونية	TIDO200	
				✓	✓		✓		✓	✓		✓		✓	✓		✓	✓	✓	أساسي	تسويق خدمات مصرفية	FBT206	
				✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓		✓	✓		✓	✓	أساسي	اللغة الانكليزية	NTU200	
				✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسي	محاسبة مصرفية 2	FBT204	
				✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	اختياري	تمويل دولي(اختياري)	FBT209	

مراجعة أداء مؤسسات التعليم العالي ((مراجعة البرنامج الأكاديمي))

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً إلى أهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنًا عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. والبدء من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	الجامعة التقنية الشمالية
2. القسم الجامعي / المركز	تقنيات المالية والمصرفية
3. أسم / رمز المقرر	تسويق خدمات مصرفية / FBT206
4. البرامج التي يدخل فيها	يوفر نظامًا متكاملًا لإدارة علاقات العملاء، مما يتيح للمصارف تتبع تفاصيل العملاء وتخصيص الخدمات بشكل فعال.
5. أشكال الحضور المتاحة	حضور / الكتروني
6. الفصل / السنة	مقررات
7. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	4 ساعات
8. تاريخ أعداد هذا الوصف	2025/1/30
9. أهداف المقرر	
هدف دراسة مادة تسويق الخدمات المصرفية يتمثل في تعزيز فهم الطلاب للتحديات الفريدة التي تواجه تسويق الخدمات في قطاع المصارف. يهدف البرنامج إلى تزويد الطلاب بالمفاهيم والأدوات اللازمة لتطوير استراتيجيات تسويق فعالة تلبي توقعات واحتياجات العملاء في بيئة مالية ديناميكية.	

10. مخرجات التعلم وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
أ- الأهداف المعرفية 1- تحليل فريد لخصائص الخدمات المصرفية: فحص عميق للتحديات والفرص الفريدة المتعلقة بتسويق الخدمات المصرفية. 2- استخدام فعال لأساليب الترويج والتسويق الرقمي: تطبيق أساليب متقدمة في الترويج والتسويق الرقمي لتعزيز جاذبية الخدمات المصرفية وتحسين تواصل العملاء. 3- تحليل احتياجات وتوقعات العملاء: تطوير مهارات تحليل احتياجات وتوقعات العملاء لتوجيه استراتيجيات التسويق نحو تلبية تلك الاحتياجات بشكل أفضل. 4- توجيه التسويق بناءً على تحليل السوق: استخدام تحليلات السوق لتوجيه جهود التسويق بشكل فعال، مع التركيز على فهم الاتجاهات الحالية والمستقبلية في قطاع الخدمات المصرفية.
ب- الأهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج برنامج تسويق الخدمات المصرفية يهدف إلى تطوير مهارات الطلاب في مجالات محددة. يشمل ذلك تعزيز قدرتهم على تحليل التحديات والفرص في سوق الخدمات المصرفية، وتنمية مهارات التسويق الرقمي لزيادة جاذبية الخدمات، وتحسين قدرتهم على تحليل احتياجات العملاء وتوجيه استراتيجيات التسويق بفعالية، بالإضافة إلى تعزيز مهارات استخدام تحليلات السوق لتوجيه جهود التسويق بناءً على فهم دقيق للاحتياجات والاتجاهات السوقية.
طرائق التعليم والتعلم
التعليم المدمج (الالكتروني وحضوري) أفلام علمية وفيديوهات، المختبرات، التدريب الصيفي والمهني ومشاريع التخرج.
طرائق التقييم
الاختبارات اليومية والفصلية والنهائية، تقديم التقارير الأسبوعية
ج- الأهداف الوجدانية والقيمية 1. تحسين الرضا الوجداني والسعادة الشخصية. 2. تطوير قيم شخصية مثل النزاهة والعدالة. 3. تعزيز الوعي الذاتي وفهم أعمق للذات. 4. تحقيق التوازن بين النمو الروحي والتطلعات الحياتية.

طرائق التعليم والتعلم
1- المحاضرة. 2- الصف الالكتروني. 3- التدريب الصيفي.
طرائق التقييم
1- الامتحانات اليومية. 2- الامتحانات الفصلية. 3- الامتحانات النهائية. 4- التقييم اليومي.
د- المهارات العامة والمنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي). 1- التفاعل الفعال: تعزيز مهارات التواصل لفهم عميق لاحتياجات العملاء وتوجيه الخدمات المصرفية بشكل يلبي توقعاتهم. 2- الإدارة الفعالة للوقت: تطوير قدرات إدارة الوقت لتحسين جودة تقديم الخدمات المصرفية وتلبية المتطلبات الزمنية. 3- التفكير الإبداعي في التسويق: استخدام التفكير الإبداعي لتصميم حملات تسويقية مبتكرة تعكس تميز الخدمات المصرفية. 4- مهارات حل المشكلات: تطوير مهارات حل المشكلات للتعامل بفعالية مع التحديات الفريدة التي قد تطرأ في سوق.

11- بنية المقرر					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	أسم الوحدة / المساق أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الأول والثاني	4	مقدمة في التسويق والمفهوم التسويقي	- تعريف التسويق - مفهوم التسويقي - العناصر الأساسية للمفهوم التسويقي - نشوء المفهوم التسويقي - مراحل تطور المفهوم التسويقي في صناعة المصارف	حضوري	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
الثالث والرابع	4	الخدمة المصرفية	- مقدمة - الخصائص المميزة للخدمات المصرفية - أهمية التسويق المصرفي - المنتج المصرفي - نظم الخدمات المصرفية	حضوري	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
الخامس والسادس	4	تطوير المنتجات والخدمات المصرفية	- مقدمة - تطوير المنتج وتجزئة السوق - مفهوم المنتج المصرفي - اهداف ووسائل تطوير المنتج المصرفي - مصادر الأفكار الجديدة للمنتج المصرفي - استراتيجيات تطوير المنتج المصرفي	حضوري	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
السابع	4	المزيج التسويقي المصرفي	- المزيج التسويقي للخدمات المصرفية - المزيج التسويقي للخدمات المصرفية - عناصر المزيج التسويقي للخدمات المصرفية	حضوري	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي

الثامن	4	الإدارة المصرفية	- مقدمة - نظام الإدارة - المصرفية - وظيفة التسويق - المصرفي - المنهج - التسويقي لتقديم - الخدمة - المصرفية - المهمة - المزدوجة لإدارة - التسويق - المصرفي - المزيج - التسويقي - لتوظيف الودائع - برنامج التسويق - المصرفي	حضور	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
التاسع	4	تطبيقات أنظمة الخدمات في المصارف	- مقدمة - الخدمة - المصرفية - كعملية - مستويات - الاتصال - الشخصي - بالعمل - الخدمة - المصرفية كنظام - نظام تسويق الخدمة - المصرفية	حضور	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
العاشر	4	الاستراتيجيات الداعمة لأنظمة الخدمة المصرفية	- مقدمة - العلاقة التفاعلية - بين المصرف - والعمل - الاستراتيجيات - التي تساعد - المصرف في - تشخيص وإدارة - العلاقات - التبادلية - الاحتفاظ - بالعملاء - وتسويق العلاقة - مجالات الاحتفاظ بالعملاء - وتسويق العلاقة	حضور	اختبارات شفوية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي
الحادي عشر	4	التخطيط الاستراتيجي	- مقدمة	حضور	اختبارات شفوية

اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي		- صياغة الاستراتيجية - التخطيط المصرفي تجزئة السوق المصرفية	للتسويق المصرفي		
اختبارات شفهية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي	حضورى	- المقدمة - سلوك واتجاهات العميل - العوامل التي تؤثر على عملاء المصرف تجزئة السوق	سلوك العميل وتجزئة السوق المصرفية	4	الثاني عشر
اختبارات شفهية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي	حضورى	- المقدمة - اختيار موقع المصرف - قنوات توزيع الخدمة المصرفية - أهمية فروع المصرف - التكنولوجيا المصرفية - أساليب اختيار موقع فروع المصرف - العوامل المؤثرة على اختيار منفذ التوزيع استراتيجيات التوزيع	توزيع الخدمات المصرفية	4	الثالث عشر
اختبارات شفهية اختبارات تحريرية امتحانات النهائية التقييم اليومي	حضورى	- مقدمة - النشاط الترويجي - العوامل المؤثرة على اختيار المزيج الترويجي - عناصر المزيج الترويجي - الاختلافات بين مفهوم الإعلان والدعاية استراتيجيات الترويج	ترويج الخدمات المصرفية	4	الرابع عشر والخامس عشر

12- البنية التحتية	
1- الكتب المقررة المطلوبة	- الملازم الدراسية المعدة من قبل التدريسيين وفقاً للمنهج.
- النصوص الأساسية	- أي مصادر تقرر من قبل التدريسي كإضافة.
- كتب المقرر	
- أخرى	
2- المراجع الرئيسية (المصادر)	حسب المقرر من قبل الجامعة حالياً ومقترح التدريسي.
أ- الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير)	حسب المنشور للموقع الالكتروني للمعهد
ب- المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت	الحقائب التعليمية المنشورة على الموقع الالكتروني للمعهد.

13. خطة تطوير المقرر الدراسي	
✓ تحديث المادة حسب الاحداث العالمية في مجال التسويق المصرفي.	
✓ عمل فرق تسويقية من الطلبة من اجل زجهم في مجال التسويق ودمج التقنيات الحديثة.	