

<p>الهدف من المقرر (واضح ومحدد وقابل للقياس)</p> <p>تمكين طلبة المرحلة الثانية من القدرة على التعامل مع المفاهيم الأساسية للتسويق في ظل بيئة تسويقية متغيرة بعد التعرف على النظريات المفسرة لسلوك المستهلك وكذلك التعامل مع المزيج التسويقي والمزيج الترويجي وصياغ وتنفيذ استراتيجيات الدخول الى الأسواق المحلية والدولية.</p> <p>ويتم تحقيق الهدف من خلال نسب النجاح و متابعة الطلبة في حل الواجبات وخاصة الحالات الدراسية المتنوعة و المناقشات داخل القاعة الدراسية</p>
<p>نقاط القوة في مفردات منهج المقرر</p> <p>1-شمولية المنهج وتكامله</p> <p>2- وجود بعض المسائل الكمية التي تساعد الطالب على القياس والحصول على نتائج.</p> <p>3- فقرات المنهج تساعد على التراكم المعرفي والتحليل والاستنتاج</p>
<p>نقاط الضعف في مفردات منهج المقرر</p> <p>لا يوجد</p>
<p>التحسينات المقترحة على منهج المقرر ويشمل ذلك المنهج النظري والعملي ان وجد</p>
<p>1- تحسينات على بنية المقرر – لا يوجد</p> <p>2- إضافة – يفضل ان يتم إضافة التسويق الازرق</p> <p>3- الكتب المنهجية المعتمدة والروابط والكتب الساندة</p> <p>التسويق أسس ومفاهيم معاصرة - الأستاذ الدكتور ثامر البكري</p> <p>إدارة التسويق عالم من الابداع – الدكتور عبد القادر محمد عبد القادر</p> <p>4- تحسينات على آليات التقييم وطريقة التدريس واستخدام وسائل وأليات جديدة لم يتم ذكرها في وصف المقرر</p> <p>يفضل وجود السبورة الذكية "smart board" وذلك لغرض التحسينات على اليات التقييم وطريقة التدريس وكذلك لعرض أكبر عدد من الامثلة العملية للطلبة لأجل مشاركة جميع الطلبة في الصف الدراسي مع طرح الأسئلة الشفهية على الطلبة لمعرفة مدى استيعابهم.</p>

استمارة خاصة بتقييم المقررات للعام الدراسي (2023/2022)

القسم ... إدارة الأعمال ..... المقرر ..... إدارة الأعمال الدولية المرحلة ... الرابعة

أسم التدريسي ولقبه العلمي: م. د. زين العابدين جاسم محمد

الهدف من المقرر (واضح ومحدد وقابل للقياس)

تمكين طلبة المرحلة الرابعة من القدرة على التعامل مع مفاهيم وبيئة إدارة الأعمال الدولية والثقافات المتعددة وكيفية التفاوض مع شركات الأعمال الدولية وصياغة وتنفيذ استراتيجيات الأعمال الدولية ويتم تحقيق الهدف من خلال نسب النجاح و متابعة الطلبة في حل الواجبات و المناقشات داخل القاعة الدراسية

نقاط القوة في مفردات منهج المقرر

فقرات المنهج متكاملة وشاملة - تساعد على التراكم المعرفي لدى الطالب

نقاط الضعف في مفردات منهج المقرر

لا يوجد

التحسينات المقترحة على منهج المقرر ويشمل ذلك المنهج النظري والعملية ان وجد

5- تحسينات على بنية المقرر - لا يوجد

6- إضافة وحذف - لا يوجد

7- الكتب المنهجية المعتمدة والروابط والكتب الساندة

إدارة الأعمال الدولية مدخل منهجي متكامل - الدكتور احمد علي صالح

الكتب الساندة إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي واستراتيجي -د. زكريا الدوري و د. احمد علي صالح

8- تحسينات على آليات التقييم وطريقة التدريس واستخدام وسائل وأليات جديدة لم يتم ذكرها في وصف المقرر

يفضل وجود السبورة الذكية "smart board" وذلك لغرض التحسينات على اليات التقييم وطريقة التدريس وكذلك لعرض أكبر عدد من الامثلة التطبيقية للطلبة لاجل مشاركة جميع الطلبة في الصف الدراسي

## استمارة خاصة بتقييم المقررات للعام الدراسي (2022/2023)

القسم ... إدارة الأعمال ..... المقرر ..... بحوث التسويق ..... المرحلة ... الثانية

أسم التدريسي ولقبه العلمي: م. د زين العابدين جاسم محمد

الهدف من المقرر (واضح ومحدد وقابل للقياس)

تمكين طلبة المرحلة الثانية من القدرة على التعامل مع المفاهيم الأساسية لنظام المعلومات التسويقي ونظام بحوث التسويق والتعريف بأنواع بحوث التسويق وتعليم وتدريب الطلبة على كيفية جمع البيانات الثانوية والاولية وكيفية اعداد البحوث التسويقية باستخدام طرق جمع البيانات وكيفية تحديد حجم العينة واساليب جدولة البيانات وتحليلها احصائيا مع توثيقها وكتابة التقرير النهائي للبحث التسويقي.  
ويتم تحقيق الهدف من خلال نسب النجاح و متابعة الطلبة في حل الواجبات وخاصة الحالات الدراسية و المناقشات داخل القاعة الدراسية

نقاط القوة في مفردات منهج المقرر

شمولية المنهج وتكامله - يخلق تراكم معرفي لدى الطالب

نقاط الضعف في مفردات منهج المقرر

يفتقد الى الجانب العملي في كتابة بحث تسويقي لمشكلة ما

التحسينات المقترحة على منهج المقرر ويشمل ذلك المنهج النظري والعملي ان وجد

9- تحسينات على بنية المقرر - لا يوجد

10- اضافة وحذف - اضافة الجانب العملي وخصوصا كتابة بحث تسويق واح على الاقل خلال الكورس.

11- الكتب المنهجية المعتمدة والروابط والكتب الساندة

بحوث التسويق أسس وحالات - الأستاذ الدكتور ثامر البكري

الكتب الساندة: بحوث التسويق الأسس المراحل والتطبيقات - الدكتور محمد عبيدات

12- تحسينات على آليات التقييم وطريقة التدريس واستخدام وسائل وأليات جديدة لم يتم ذكرها في وصف المقرر

يفضل وجود السبورة الذكية "smart board" وذلك لغرض التحسينات على اليات التقييم وطريقة التدريس وكذلك لعرض اكبر عدد من الامثلة التطبيقية للطلبة لأجل مشاركة جميع الطلبة في الصف الدراسية

## استمارة خاصة بتقييم المقررات للعام الدراسي (2023/2022)

القسم .... إدارة الأعمال ..... المقرر ..... إدارة التفاوض ..... المرحلة ... الرابعة

أسم التدريسي ولقبه العلمي: م . د . زين العابدين جاسم محمد

<p>الهدف من المقرر (واضح ومحدد وقابل للقياس)</p> <p>تمكين طلبة المرحلة الرابعة من القدرة على التعامل مع عملية التفاوض كفريق او بشكل فردي مع أي مفاوضات مفترضة لحل أي مشكلة إدارية او تعاقدية او التفاوض مع جهات خارجيه وكيفية استخدام الأسلوب التفاوضي المناسب.</p> <p>ويتم تحقيق الهدف من خلال نسب النجاح و متابعة الطلبة في حل الواجبات وخاصة الحالات الدراسية و المناقشات داخل القاعة الدراسية</p>
<p>نقاط القوة في مفردات منهج المقرر</p> <p>اغلب فقرات المنهج شامله ومتكاملة – تزيد من التراكم المعرفي لدى الطالب -</p>
<p>نقاط الضعف في مفردات منهج المقرر</p> <p>لا تشتمل على أنواع التفاوض</p>
<p>التحسينات المقترحة على منهج المقرر ويشمل ذلك المنهج النظري والعملية ان وجد</p>
<p>13- تحسينات على بنية المقرر – لا يوجد</p> <p>14- إضافة وحذف – إضافة أنواع التفاوض واستراتيجيات التفاوض</p> <p>15- الكتب المنهجية المعتمدة والروابط والكتب الساندة</p> <p>إدارة التفاوض- سامح عبد المطلب عامر، علاء سيد قنديل، نبيه محمد الصعيدي</p> <p>16- تحسينات على آليات التقييم وطريقة التدريس واستخدام وسائل وأليات جديدة لم يتم ذكرها في وصف المقرر</p> <p>يفضل وجود السبورة الذكية "smart board" وذلك لغرض التحسينات على اليات التقييم وطريقة التدريس وكذلك لعرض أكبر عدد من الامثلة التطبيقية للطلبة لأجل مشاركة جميع الطلبة في الصف الدراسي</p>