

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

نموذج وصف المقرر

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	جامعة شط العرب
2. القسم العلمي / المركز	كلية إدارة واقتصاد / قسم المحاسبة
3. اسم / رمز المقرر	التسويق
4. اسم التدريسي	م. م. أبو الحسن علي البندر
5. أشكال الحضور المتاحة	حضور
6. الفصل / السنة	الفصل الأول / 2024 / 2025
7. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	60
8. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024/9/6
9. أهداف المقرر	
1. تزويد الطالب بأهم مبادئ وأساسيات التسويق.	

2. تزويد الطالب بعناصر التسويق وفق مفردات المنهج المقرر.
3. بيان بالاتجاهات الحديثة في التسويق .
4. التعريف بالمشاكل التي تواجهها تسويق المنتجات العراقية.

10. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
<p>أ- الأهداف المعرفية</p> <p>1- التعريف بالتسويق و عناصر المزيج التسويقي .</p> <p>2- التعريف بتنظيم التسويق و البيئة.</p> <p>3- التعريف بنظام المعلومات التسويقي .</p> <p>4- التعريف بحوث التسويق.</p> <p>5- التعريف بعناصر المزيج التسويقي وهي المنتج, التسعير, التوزيع, و الترويج .</p>
<p>ب - الأهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر</p> <p>دراسة حالات عملية لمشاكل تسويق المنتجات العراقية و كيفية تجاوزها.</p>
طرائق التعليم والتعلم
<p>1- التعلم عن طريق المحاضرات الأسبوعية (حضورى) .</p> <p>2- فتح كلاس روم خاص بمادة محاسبة الضريبية والتواصل مع الطلاب .</p> <p>3- إجراء الامتحانات والاختبارات المفاجئة للطلاب حضوريا.</p>
طرائق التقييم
<p>1- امتحانات شفوية</p> <p>2- امتحانات شهرية</p> <p>3- امتحانات يومية</p> <p>4- حضور والتزام الطالب بالادوام</p>

<p>ج- الأهداف الوجدانية والقيمية</p> <p>ج1- مشاركة الطالب في المحاضرة .</p> <p>ج2- مشاركة الطالب في نشاطات الكلية .</p> <p>ج3- يصغي الطالب إلى شرح المدرس .</p> <p>ج4- اهتمام الطالب بالمحاضرة وتفاعله.</p>
<p>طرائق التعليم والتعلم</p>
<p>التفاعل الصفي بما تتضمنه من مهارات فرعية مثل: (التهيئة، التمهيد، استخدام الأسئلة، التعزيز، الصمت، الاحتواء والمتابعة، طرائق التدريس)</p>
<p>طرائق التقييم</p>
<p>الاختبارات هي من أهم وسائل التقييم في المؤسسات التعليمية بالإضافة إلى التقييم المباشر بين المدرس والطالب لأنها تساعد المدرس على الوقوف عند نقاط الضعف وعند نقاط القوة في أداء عمله .</p>
<p>د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).</p> <p>د1- تنمية القدرات الذهنية للطالب من خلال المشاركة .</p> <p>د2- تنمية القدرات مهارية للطالب من خلال الواجب العملي .</p> <p>د3- التعامل مع وسائل التواصل على شبكة الانترنت .</p> <p>د4- التواصل مع الطلبة وحل مشاكلهم المتعلقة بالمادة عن طريق المقابلة الشخصية .</p>

11. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الاول	2	فهم الطالب للدرس	المدخل في دراسة التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الثاني	2	فهم الطالب للدرس	ادارة التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الثالث	2	فهم الطالب للدرس	النظام التسويقي و البيئة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الرابع	2	فهم الطالب للدرس	نظام المعلومات التسويقي و بحوث التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الخامس	2	فهم الطالب للدرس	انواع بحوث السوق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
السادس	2	فهم الطالب للدرس	سلوك المستهلك	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
السابع	2	فهم الطالب للدرس	نظريات سلوك المستهلك	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الثامن	2	فهم الطالب للدرس	مراحل عملية الشراء لدى المستهلك	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
التاسع	2	فهم الطالب للدرس	تجزئة السوق و انواع المنتجات الاستهلاكية و الصناعية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية

العاشر	2	فهم الطالب للدرس	سوق منظمات الاعمال	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الحادي عشر	2	فهم الطالب للدرس	المنتج	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الثاني عشر	2	فهم الطالب للدرس	الترويج	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الثالث عشر	2	فهم الطالب للدرس	السعر	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الرابع عشر	2	فهم الطالب للدرس	التوزيع	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية
الخامس عشر	2	فهم الطالب للدرس	المبيعات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية أسئلة يومية

12. البنية التحتية

ادارة التسويق لدكتور ثامر ياسر البكري	1- الكتب المقررة المطلوبة
ادارة التسويق لدكتور سعدون حمود جثير الربيعاوي و المدرس المساعد حسين وليد حسين و المدرس المساعد سارة علي سعيد و المدرس المساعد سما علي عبد الحسين	2- المراجع الرئيسية (المصادر)
	(أ) الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير،.....)
	(ب) المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت،.....

13. خطة تطوير المقرر الدراسي

التواصل المستمر في تطوير المنهج اعتمادا على الإصدارات الحديثة من الكتب والمراجع والدوريات المتعلقة بعلم المحاسبة وفروعها باعتبارها نشاط خدمي ونظام معلوماتي محاسبي .