MODULE DESCRIPTION FORM

نموذج وصف المادة الدراسية

Module Information معلومات المادة الدراسية					
Module Title	**أدارة التسويق للمنشآت النفطية**			**تسليم الوحدة**	
Module Type	**C**			☒ **نظرية** ☐ **محاضرة** ☐ **مختبر** ☒ **برنامج تعليمي** ☐ **عملي** ☒ **ندوة**	
Module Code	MMOG2104				
ECTS Credits	**7**				
SWL (hr/sem)	**175**				
Module Level	2		**الفصل الدراسي للتسليم**		1
Administering Department	إدارة وتسويق النفط والغاز		the university	**جامعة شط العرب**	
Module Leader	ميرهان ماجد عبدالحسين		Email	Pgs.merhan.majed@uobasrah.edu.iq	
Module Leader's Acad. Title	مدرس مساعد		Unit Commander Qualifications		ماجستير أدارة
Module Tutor			Email	Pgs.merhan.majed@uobasrah.edu.iq	
Peer Reviewer Name					
Scientific Committee Approval Date	2025/9/1		issue number	1,0	

Relation with other Modules العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى			
Prerequisites Unit	لايوجد	Semester	
Core Requirements Unit	لايوجد	Semester	

Module Aims, Learning Outcomes and Indicative Contents أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحتويات الإرشادية	
Module Objectives أهداف المادة الدراسية	1-تزويد الطالب بأهم المبادئ والأسس والمبادئ الأساسية لوظائف إدارة التسويق. 2 -تزويد الطالب بكيفية تطبيق وظائف أدارة التسويق..
Module Learning Outcomes مخرجات التعلم للمادة الدراسية	أ- الأهداف المعرفية 1- تمكين الطالب من التعرف على مفاهيم التسويق وادارة التسويق 2- يكتسب الطالب المعرفة حول البيئة التسويقية. 3- تمكين الطالب من التعرف على اسواق المستهلك وسلوك الشراء 4- تمكين الطالب من التعرف على أستراتيجية المنتج. 5- تمكين الطالب من التعرف على وظيفة السعر. 6- تمكين الطالب من التعرف على وظيفة الترويج. 7- تمكين الطالب من التعرف على أهمية القناة التسويقية. ب- أهداف المهارات الخاصة بالدورة 1- المهارات العلمية 2- مهارات تدريس وتدريب الطلبة على كيفية ممارسة أدارة التسويق ووظائفها وعملية الترويج للمنتجات 3- المهارات القيادية
Indicative Contents المحتويات الإرشادية	عمليات التوجيه في وصف المقرر الدراسي هي مجموعة من الإرشادات أو التوجيهات التي تشرح كيفية تصميم وإعداد وصف المقرر الدراسي بطريقة واضحة ومناسبة. تهدف هذه العمليات إلى مساعدة أعضاء هيئة التدريس وأصحاب المصلحة في توفير المعلومات الأساسية حول المقرر الدراسي بطريقة منظمة وشاملة تلبي متطلبات الجودة التعليمية. وتشمل هذه العمليات العناصر التالية: 1. تحديد أهداف المقرر الدراسي: وضع أهداف تعليمية واضحة ومحددة تعكس ما يجب أن يحققه الطالب بنهاية المقرر. 2. تحديد مخرجات التعلم: تحديد المهارات والمعارف التي سيكتسبها الطلاب، مثل المهارات المعرفية والمهارات العملية ومهارات التفكير. 3. وصف عام للمقرر الدراسي: تقديم لمحة عامة موجزة عن محتوى المقرر الدراسي والغرض منه وأهميته للبرنامج الأكاديمي.

	4. وصف المحتوى: تحديد الموضوعات التي سيتم تناولها في المقرر الدراسي بالتفصيل، مع توزيعها على جدول الدراسة. المحتويات الإرشادية 5. تحديد أساليب التدريس: المحتويات الإرشادية وصف الوسائل والأساليب التي سيتم استخدامها لتقديم المحتوى، مثل المحاضرات والمناقشات والتمارين العملية. 6. تحديد أساليب التقييم: اشرح كيف سيحقق الطلاب نتائج التعلم، مثل الاختبارات والمشاريع والتقارير. 7. مصادر التعلم: قدم قائمة بمواد الدراسة والمراجع المستخدمة في المقرر، بما في ذلك الكتب والمقالات والمصادر الرقمية. 8. المتطلبات الأساسية والشروط: حدد المقررات أو المهارات التي يجب على الطالب إكمالها قبل التسجيل في المقرر. 19. الجدول الزمني: ضع جدولًا يحدد أوقات التدريس والأنشطة المختلفة خلال الفصل الدراسي. 10. سياسات المقرر: توضيح القواعد والسياسات المتعلقة بالحضور والانضباط والواجبات والامتحانات. تُعد هذه العمليات التوجيهية ضرورية لضمان الاتساق والوضوح في أوصاف المقررات، مما يساعد الطلاب وأعضاء هيئة التدريس على تحقيق الأهداف التعليمية بكفاءة.

Learning and Teaching Strategies استراتيجيات التعلم والتعليم	
Strategies	1- الدراسة النظرية من خلال إلقاء المحاضرات 2- دراسة الحالة والمناقشة 3- استخدام أسلوب طرح الأسئلة

Student Workload (SWL) الحمل الدراسي للطالب محسوب لـ ١٥ اسبوعا			
Structured SWL (h/sem) الحمل الدراسي المنتظم للطالب خلال الفصل	**113**	**Structured SWL (h/w)** الحمل الدراسي المنتظم للطالب أسبوعيا	**6**
Unstructured SWL (h/sem) الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب خلال الفصل	**62**	**Unstructured SWL (h/w)** الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب أسبوعيا	**7**
Total SWL (h/sem) الحمل الدراسي الكلي للطالب خلال الفصل	175		

Module Evaluation تقييم المادة الدراسية					
		Time/Number	**Weight (Marks)**	**Week Due**	**Relevant Learning Outcome**
Formative assessment	**Quizzes**	1	10% (10)	4	LO: #A1
	Assignments	1	10% (10)	4	LO: #A2
	Projects / Lab.	1	10% (10)	4	LO: #A3
	Report	1	10% (10)	4	LO: #B1
Summative assessment	**Midterm Exam**	2hr	10% (10)	7	LO: #B2
	Final Exam	3hr	50% (50)	16	All
Total assessment			100% (100 Marks)	-	-

Delivery Plan (Weekly Syllabus) المنهاج الاسبوعي النظري	
	المواد المغطاة
Week1	مفاهيم ومبادئ التسويق
Week2	أدارة التسويق
Week3	البيئة التسويقية
Week4	عناصر المزيج التسويقي
Week5	أسواق المستهلك
Week6	سلوك الشراء لدى المستهلك
Week7	اختبار منتصف الفصل الدراسي
Week8	أستراتيجية المنتج
Week9	أستراتيجية التسعير
Week10	أستراتيجية الترويج
Week11	القناة التسويقية(التوزيع)
Week12	الخدمات
Week13	المبيعات
Week14	المشتريات
Week15	امتحان

Delivery Plan (Weekly Lab. Syllabus) المنهاج الاسبوعي للمختبر	
	المواد المغطاة
Week1	
Week2	
Week3	
Week4	
Week5	
Week6	
Week7	

Learning and Teaching Resources مصادر التعلم والتدريس		
	النص	**متوفر في المكتبة ؟**
النصوص المطلوبة	أدارة التسويق/الادارة والاعمال/ دكتور ثامر البكري	نعم
النصوص الموصى بها		
المواقع الالكترونية		

Grading Scheme مخطط الدرجات				
مجموعة	**Grade**	التقدير	العلامات %	**Definition**
مجموعة النجاح (100-50)	**A -** Excellent	امتياز	100-90	أداء متميز .
	B - Very Good	جيد جدا	89 -80	اعلى من المتوسط مع بعض الأخطاء .
	C – Good	جيد	79 - 70	عمل جيد مع أخطاء ملحوظة .
	D - Satisfactory	متوسط	69- 60	مقبول ولكن فيه عيوب كبيرة .
	E - Sufficient	مقبول	59- 50	العمل يفي بالمعايير الدنيا .
مجموعة الرسوب (49–0)	**FX –** Fail	راسب (قيد المعالجة)	(49-45)	مطلوب المزيد من العمل ولكن تم منح التقدير .
	F – Fail	راسب	(44-0)	مطلوب قدر كبير من العمل .

Note: Marks Decimal places above or below 0.5 will be rounded to the higher or lower full mark (for example a mark of 54.5 will be rounded to 55, whereas a mark of 54.4 will be rounded to 54. The University has a policy NOT to condone "near-pass fails" so the only adjustment to marks awarded by the original marker(s) will be the automatic rounding outlined above.

مدرس المادة
م.م ميرهان ماجد

رئيس القسم
م.د راقد عبد الجليل حسن

Director of the Quality Assurance and Performance Department of the University: Wafa Saeed Hassan

مسؤولة وحدة الجودة كلية الادارة والاقتصاد
م. م وفاء سعيد حسن