

جامعة البترا
University of Petra



25
جامعة البترا - خمسة وعشرون عاماً
University of Petra Anniversary

كلية العلوم الإدارية والمالية
Faculty of Administrative & Financial Sciences

قسم التسويق
Department of Marketing

برنامج: البكالوريوس في (التسويق)
Program: Bachelor in (Marketing)

(2018/2017)





المحتويات

7	كلية العلوم الإدارية والمالية
9	قسم التسويق
10	متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في: (التسويق)
12	الخطة الاستراتيجية المقترحة لدرجة البكالوريوس في: (التسويق)
13	معلومات المواد
14	توصيف مواد متطلبات جامعة إجبارية (12 س.م.)
15	توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س.م.)
15	توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الإنسانية) (6 س.م.)
17	توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الاجتماعية والاقتصادية) (6 س.م.)
18	توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم والتكنولوجيا والزراعة والصحة) (3 س.م.)
20	توصيف مواد متطلبات كلية إجبارية (21 س.م.)
22	توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س.م.)
27	توصيف مواد متطلبات قسم مساندة إجبارية (9 س.م.)
28	توصيف مواد متطلبات قسم اختيارية (6 س.م.)
30	توصيف مواد متطلبات قسم اختيارية من أقسام أخرى (6 س.م.)
31	اتصل بنا

كلية العلوم الإدارية والمالية

نبذة عامة

تأسست كلية العلوم الإدارية والمالية في جامعة البترا عام 1991. تقدم الكلية برامج دراسية متطورة في ستة تخصصات هي (إدارة الأعمال، العلوم المالية والمصرفية، المحاسبة، الأعمال والتجارة الإلكترونية، نظم المعلومات الإدارية، والتسويق)، لتعد طلبتها للعمل مستقبلاً في المجالات الإدارية والتسويقية والمالية والمحاسبية والمعلوماتية في مؤسسات القطاعين العام والخاص أو الأعمال الحرة، أو متابعة الدراسات العليا في هذه التخصصات. كما بدأت الكلية بتقديم برنامج الماجستير في التسويق في بداية الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي 2012 / 2013 بعد أن نجحت في تقديم برنامج الماجستير في إدارة الأعمال MBA في الفصل الأول من العام الدراسي 2011 / 2012، ومن المخطط أن تقوم الكلية بطرح برامج دراسات عليا في تخصصات أخرى في الأعوام القادمة.

ويجري تزويد الطلبة في جميع هذه التخصصات بالمعرفة العلمية والتطبيقات العملية مصحوبة بإرشاد مكثف من قبل أعضاء الهيئة التدريسية مع التركيز على استخدام الحاسوب وتكنولوجيا المعلومات، بالإضافة إلى استخدام اللغة الإنجليزية في مجالات الدراسة كي تساعد الطلبة على الاندماج في الحياة العملية بسهولة ويسر. ويتم تحميل المادة العلمية لجميع المواد التي تقدمها أقسام الكلية على الـ Blackboard كخطوة أولى نحو التعليم الإلكتروني. واستمرت الكلية بتنفيذ برنامج مكثف للابتناع للحصول على درجة الدكتوراة في تخصصات الكلية المختلفة.

وتتطلع الكلية مستقبلاً إلى:

1. تقوية وتطوير برنامجي الماجستير في إدارة الأعمال MBA والتسويق.
2. استحداث برامج ماجستير أخرى في المحاسبة والعلوم المالية والمصرفية في الأعوام القادمة.
3. الاستمرار في تطبيق معايير ضمان الجودة في مختلف مجالات عملها الأكاديمية والإدارية.
4. الاستمرار في عمله التحول التدريجي نحو التعلم الإلكتروني بكل جوانبه باستخدام نظم التعليم الإلكترونية المتاحة في الجامعة.
5. تفعيل نشاطات حاضنة الأعمال وجعلها مركزاً لتحويل إبتكارات وإبداعات الطلبة إلى مشاريع استثمارية واعدة.
6. تحويل الكلية إلى "كلية خضراء" من خلال أنشطة المحافظة على نظافتها وعدم التدخين فيها وذلك بمشاركة الطلبة وأعضاء الهيئتين التدريسية والإدارية فيها.

الرؤية

أن تكون الكلية المفضلة للطلبة الباحثين عن تعليم ذي نوعية عالية في مجالات الأعمال في الأردن والدول المجاورة.

الرسالة

تقديم تعليم متميز ومعترف به دولياً يتلاءم واحتياجات الطلبة وأسواق العمل المحلية والإقليمية والدولية، وتطوير برامجها الأكاديمية وقدرات كوادرها باستمرار وتشجيع البحث العلمي لتحافظ على موقعها وسمعتها المتميزة في ميدان التعليم العالي.

الأهداف

- تقديم برامج أكاديمية ذات مستوى متميز ملائمة لاحتياجات الطلبة وسوق العمل.
- تزويد الطلبة بتعليم عالٍ متميز في مجال الأعمال وتنمية قدراتهم إلى حدودها القصوى .
- تزويد الطلبة بالمعارف والمهارات التي تمكنهم من فهم بيئة الأعمال والنجاح فيها .
- توفير بيئة عمل ملائمة للبحث العلمي والتدريس بأحدث الأساليب والتجهيزات.
- خدمة المجتمع المحلي من خلال تبادل المعلومات والخبرات وتقديم الاستشارات.

تضم الكلية الأقسام التالية :

- ◆ قسم إدارة الأعمال.
- ◆ قسم المحاسبة.
- ◆ قسم نظم المعلومات الإدارية.
- ◆ قسم العلوم المالية والمصرفية.
- ◆ قسم الأعمال والتجارة الإلكترونية.
- ◆ قسم التسويق.

الأقسام التي تقدم برامج دراسات عليا في الكلية :

- ◆ قسم إدارة الأعمال : برنامج الماجستير في (إدارة الأعمال).(MBA)
- ◆ قسم التسويق : برنامج الماجستير في (التسويق).

قسم التسويق

نبذة عامة

التسويق مجال علمي متخصص يهدف إلى تزويد الطلبة بالمهارات والمعارف الضرورية التي تمكنهم من التعامل بفاعلية مع الواقع المعاشي في بيئة الأعمال الحديثة وما تشهده من تطورات ومستجدات في مجال التسويق. يقدم قسم التسويق لطلابه خطة دراسية متكاملة من (132) ساعة معتمدة تتضمن مواداً في مجالات متنوعة على مستوى الجامعة والكلية والقسم تماثل الخطط المطبقة في أرقى الجامعات العربية والأجنبية وتتوافق مع المعايير العامة والخاصة لهيئة اعتماد مؤسسات التعليم العالي الأردني. يقوم القسم من خلالها بتزويد الطلبة بالمعارف والمهارات اللازمة لاحتياجات سوق العمل، خاصة في مهارات اللغة الإنجليزية واستخدام الحاسوب والبحث العلمي. كما يقوم الطلاب بأداء تدريب ميداني في شركات تعمل في قطاعات الأعمال المختلفة، وتساعد التغذية الراجعة التي يحصل عليها الطلاب من هذا التدريب الميداني في مراجعة وتحديث برامجنا الأكاديمية. يستطيع الخريجون في هذا التخصص العمل في مختلف مجالات التخصص في مؤسسات القطاعين العام والخاص التي تقوم بأنشطتها التسويقية التقليدية والإلكترونية. حقق القسم نتائج متميزة في امتحان الكفاءة الجامعية حيث حصل على المركز الأول في هذا الامتحان لثلاث دورات متتالية وذلك على مستوى جامعات المملكة الرسمية والخاصة. وقد تكرر أن يأتي طلبة القسم من بين الأوائل في المملكة في هذا التخصص.

الرؤية

أن نكون مركز الريادة والتميز في توفير التجربة التعليمية المميزة لطلبة تخصص التسويق محلياً وإقليمياً.

الرسالة

تقديم تجربة تعليمية متميزة للطلبة من خلال تطوير مناهج حديثة في مجالات التسويق المختلفة، تدرس من قبل اساتذة اكفاء وتعمل على تخريج نماذج فاعلة من الخريجين لسوق العمل.

الأهداف

- تزويد الطلبة بالمهارات والمعارف المطلوبة اللازمة لتفهم النظريات المتعلقة بمجالات التسويق المختلفة.
- تمكين الطلبة من تطوير مجموعة واسعة من المهارات العملية في مجال التسويق.
- تخريج طلبة مؤهلين تقنياً وفكرياً لبناء حياة عملية متميزة في مجال التسويق.
- تأهيل الطلبة للتعامل مع القضايا التسويقية ذات العلاقة بسوق العمل الحقيقي.
- تحفيز الطلبة على العمل الدؤوب والدوافع الذاتية والرغبة في التفوق بشكل يمكنهم من تحقيق التطور المستقبلي في بيئة العمل.

University of Petra
Faculty of Administrative and
Financial Sciences
Requirements For a Bachelor Degree
in:



جامعة البترا
كلية العلوم الإدارية والمالية
متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس
في:

Marketing		(2018/2017)		التسويق	
المجموع	المتطلب السابق	عدد الساعات	عنوان المادة (باللغة الإنجليزية)	عنوان المادة (باللغة العربية)	رقم المادة
	Prerequisite	Credit Hours	Course Title (English)	Course Title (Arabic)	Course No.
University Compulsory Requirements (12 Hours)			متطلبات جامعة إجبارية (12 ساعة)		
12		3	National Education	التربية الوطنية	9400100
		3	Military Sciences	العلوم العسكرية	9400109
	9401099 / P.T	3	Arabic Language(1)	لغة عربية (1)	9400111
	9402099 / P.T	3	English Language(1)	لغة إنجليزية (1)	9400121
University Elective Requirements (15 Hours)			متطلبات جامعة اختيارية (15 ساعة)		
University Elective Requirements (Humanities) (6 Hours)			متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الإنسانية) (6 ساعات)		
6		3	Arab & Islamic Civilization	حضارة عربية إسلامية	9400101
		3	Civilization & Thought	حضارة وفكر	9400102
	9400111	3	Arabic Language (2)	لغة عربية (2)	9400112
	9400121	3	English Language (2)	لغة إنجليزية (2)	9400122
		3	Principles of Communication	مبادئ الاتصال	9400191
		3	Human Rights	حقوق الإنسان	9700102
University Elective Requirements (Social & Economic Sciences) (3 Hours)			متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الاجتماعية والاقتصادية) (3 ساعات)		
6		3	Fundamentals of Economics (Not for this Major)	مبادئ الاقتصاد (لغير طلبة هذا التخصص)	9300112
		3	Political Science	علوم سياسية	9400104
		3	Contemporary Issues	قضايا معاصرة	9400105
		3	Palestinian Cause	القضية الفلسطينية	9400131
		3	Introduction to Sociology	مدخل إلى علم الاجتماع	9400171
University Elective Requirements (Science, Technology, Agriculture & Health) (6 Hours)			متطلبات جامعة اختيارية (العلوم والتكنولوجيا والزراعة والصحة) (6 ساعات)		
3		3	Science & Life	العلم والحياة	9100101
		3	Sports & Health	الرياضة والصحة	9400140
		3	Ecology	علم البيئة	9400151
		3	First Aid	الإسعافات الأولية	9500101
		3	Food and Nutrition in Our Life	الغذاء والتغذية في حياتنا	9500111
	9601099 / P.T	3	Computer Skills (Compulsory for this Major)	مهارات حاسوبية (إجباري لهذا التخصص)	9600101
Faculty Compulsory Requirements (21 Hours)			متطلبات كلية إجبارية (21 ساعة)		
21		3	Principles of Management	مبادئ الإدارة	301101
		3	Principles of Microeconomics	مبادئ الاقتصاد الجزئي	302101
		3	Principles of Statistics	مبادئ الإحصاء	302111
		3	Principles of Accounting (1)	مبادئ المحاسبة (1)	303101
		3	Introduction to e-Business	مقدمة في الأعمال الإلكترونية	304101
	9600101	3	Management Information Systems	نظم المعلومات الإدارية	305201
		3	Principles of Marketing	مبادئ التسويق	306101

Department Compulsory Requirements (60 Hours)				متطلبات قسم إجبارية (60 ساعة)	
60	302110	3	Operations & Production Management	ادارة العمليات والانتاج	301212
	306312	3	Entrepreneurship and Building the Project Business Plan	الريادة وبناء خطة عمل المشروع	304411
	306101	3	Marketing Management	إدارة التسويق	306201
	306101	3	Services Marketing	تسويق الخدمات	306204
	306101	3	Integrated Marketing Communications	الاتصالات التسويقية المتكاملة	306205
	306204	3	Tourism Marketing	التسويق السياحي	306223
	306101	3	Sales Management	إدارة المبيعات	306309
	306204	3	Financial Services Marketing	تسويق الخدمات المالية	306310
	306101	3	Consumer Behavior	سلوك المستهلك	306311
	301103	3	Quantitative Methods in Marketing	الأساليب الكمية في التسويق	306312
	306201	3	New Products Management	إدارة المنتجات الجديدة	306313
	306101	3	E - Marketing	التسويق الإلكتروني	306314
	306101	3	Social and Non-Profit Marketing	التسويق الاجتماعي وغير الربحي	306321
	306313	3	Brand Management	إدارة العلامات التجارية	306323
	306201	3	Marketing Strategies	الاستراتيجيات التسويقية	306420
	306201	3	International Marketing	التسويق الدولي	306421
	306312	3	Marketing Research	بحوث التسويق	306422
	90 hours	3	Contemporary Issues in Marketing	قضايا تسويقية معاصرة	306426
306201	3	Business - to - Business Marketing	التسويق لمؤسسات الاعمال	306428	
306312 + 90 hours	3	Graduation Project/ Field Training	مشروع تخرج/ تدريب ميداني	306498	
Department Supportive Compulsory Requirements (9 Hours)				متطلبات قسم مساندة إجبارية (9 ساعات)	
9	302111	3	Introduction to Research Methods	مقدمة في مناهج البحث العلمي	301103
		3	Mathematics For Business	رياضيات للعلوم الإدارية	302110
	304101	3	Social Media and Electronic Customer Relationship Management	إدارة شبكات التواصل الاجتماعي والعلاقة مع الزبائن	304311
Department Elective Requirements (6 Hours)				متطلبات قسم اختيارية (6 ساعات)	
6	306201	3	Distribution Channels & Retailing	قنوات التوزيع وعمليات التجزئة	306206
	306101	3	Public Relations	العلاقات العامة	306207
	302110	3	Materials Management	إدارة المواد	306210
	306204	3	Health Care Marketing	تسويق خدمات الرعاية الصحية	306324
	306204	3	Customer Relationship Management	ادارة علاقات الزبائن	306404
	306309	3	Personal Selling Skills	مهارات البيع الشخصي	306405
Department Elective Requirements(From Other Faculty Departments) (6 Hours)				متطلبات قسم اختيارية من أقسام أخرى (6 ساعات)	
6	301101	3	Commercial Legislations (1)	تشريعات تجارية (1)	301221
	303101	3	Financial Management	الإدارة المالية	302213
	303101	3	Managerial Accounting	المحاسبة الإدارية	303301
	305201	3	Web Sites Design & Management	تصميم وإدارة مواقع الانترنت	305309
	9600101	3	Multimedia Systems & Applications	نظم وتطبيقات الوسائط المتعددة	305403
Free Requirements (3 Hours)				متطلبات حرة (3 ساعات)	
3		3			XXXXXX
132	Total Hours			مجموع الساعات	

Marketing

(2018/2017)

التسويق

الفصل الثاني			الفصل الأول			السنة الأولى (30 ساعة)
س.م	عنوان المادة	رقم المادة	س.م	عنوان المادة	رقم المادة	
3	مبادئ الإحصاء	302111	3	مبادئ الإدارة	301101	
3	إدارة التسويق	306201	3	مبادئ الاقتصاد الجزئي	302101	
3	لغة إنجليزية (1)	9400121	3	مبادئ المحاسبة (1)	303101	
3	مهارات حاسوبية	9600101	3	مبادئ التسويق	306101	
3	متطلب قسم اختياري (1)	xxxxxx	3	لغة عربية (1)	9400111	
15	المجموع		15	المجموع		

الفصل الثاني			الفصل الأول			السنة الثانية (36 ساعة)
س.م	عنوان المادة	رقم المادة	س.م	عنوان المادة	رقم المادة	
3	مقدمة في الأعمال الالكترونية	304101	3	رياضيات للعلوم الإدارية	302110	
3	نظم المعلومات الإدارية	305201	3	تسويق الخدمات	306204	
3	الاتصالات التسويقية المتكاملة	306205	3	إدارة المبيعات	306309	
3	التسويق السياحي	306223	3	سلوك المستهلك	306311	
3	متطلب قسم اختياري (2)	xxxxxx	3	التربية الوطنية	9400100	
3	متطلب جامعة اختياري (2)	xxxxxx	3	متطلب جامعة اختياري (1)	xxxxxx	
18	المجموع		18	المجموع		

الفصل الثاني			الفصل الأول			السنة الثالثة (36 ساعة)
س.م	عنوان المادة	رقم المادة	س.م	عنوان المادة	رقم المادة	
3	الأساليب الكمية في التسويق	306312	3	مقدمة في مناهج البحث العلمي	301103	
3	التسويق الاجتماعي وغير الربحي	306321	3	إدارة شبكات التواصل الاجتماعي والعلاقة مع الزبائن	304311	
3	إدارة العلامات التجارية	306323	3	تسويق الخدمات المالية	306310	
3	الاستراتيجيات التسويقية	306420	3	إدارة المنتجات الجديدة	306313	
3	متطلب قسم اختياري / أقسام أخرى (2)	xxxxxx	3	التسويق الإلكتروني	306314	
3	متطلب جامعة اختياري (3)	xxxxxx	3	متطلب قسم اختياري / أقسام أخرى (1)	xxxxxx	
18	المجموع		18	المجموع		

الفصل الثاني			الفصل الأول			السنة الرابعة (30 ساعة)
س.م	عنوان المادة	رقم المادة	س.م	عنوان المادة	رقم المادة	
3	بحوث التسويق	306422	3	إدارة العمليات والإنتاج	301212	
3	العلوم العسكرية	9400109	3	الريادة وبناء خطة عمل المشروع	304411	
3	متطلب جامعة اختياري (4)	xxxxxx	3	التسويق الدولي	306421	
3	مادة حرة	xxxxxx	3	مشروع تخرج / تدريب ميداني	306423	
			3	قضايا تسويقية معاصرة	306426	
			3	التسويق لمؤسسات الأعمال	306428	
12	المجموع		18	المجموع		

مجموع الساعات (132 ساعة معتمدة)

معلومات المواد

رقم المادة: لكل مادة في الجامعة، تم تخصيص رقم يتكون من (6) أو (7) خانات، لها المدلول التالي:
مواد الجامعة:

9	x	0	0	1	x	x
الجامعة	الكلية	-	-	المستوى	المجال المعرفي	التسلسل
University	Faculty	-	-	Level	Field of Knowledge	Serial No.

بقية المواد:

x	x	x	x	x	x
الكلية	القسم / التخصص	التخصص / القسم	المستوى	المجال المعرفي	التسلسل
Faculty	Department/ Major	Department/ Major	Level	Field of Knowledge	Serial No.

عنوان المادة: كل مادة تحمل عنوانا يعكس طبيعة محتويات المادة.
المتطلب السابق للمادة: هو المادة (أو المواد) التي يجب إكمالها بنجاح قبل التسجيل في هذه المادة.
الساعات المعتمدة للمادة: كل مادة تحمل وزنا يعبر عنه بعدد الساعات المعتمدة المحسوبة للتخرج.
الأعداد بين قوسين التي تلي عنوان المادة في توصيف المواد (من اليمين إلى اليسار) مثلاً (3:3-0):
العدد الأول : يمثل عدد الساعات المعتمدة للمادة والمحسوبة للتخرج.
العدد الثاني : يمثل عدد المحاضرات (50 دقيقة) أو ما يكافئها، التي تُعطى خلال الأسبوع في الفصل العادي.
العدد الثالث : يمثل الجزء من عدد الساعات المعتمدة المخصص للنشاطات العملية.

وصف المادة: وصف مختصر لمحتويات المادة.

خطة المادة: تحتوي على المعلومات التالية:

- رقم وعنوان وعدد ساعات المادة والمتطلب السابق.
- اسم المدرس ورقم المكتب ورقم الهاتف والبريد الإلكتروني والساعات المكتبية.
- وصف المادة.
- أهداف المادة.
- المخرجات التعليمية المستهدفة للمادة وربطها بالمخرجات التعليمية للبرنامج.
- الخطة الزمنية للمادة وتتضمن الزمن المخصص لتغطية موضوعات المادة.
- أساليب التقييم.
- المصادر التعليمية.
- السياسات العامة المتعلقة بالمادة.

توصيف مواد متطلبات جامعة إجازية (12 س.م.)

(0-3:3) 9400100 التربية الوطنية
National Education
متطلب سابق : لا يوجد

التعريف بالولاء والانتماء والمواطنة والتنشئة ثم بيان أهمية موقع الأردن وأصوله السكانية. تتبع الحضارات القديمة على أرض الأردن. طابع الأردن الإسلامي حتى نهاية الخلافة العثمانية ثم مراحل قيام الدولة الأردنية. الهاشميون في التاريخ، الثورة العربية الكبرى، إنجاز وسياسات الملك المؤسس (عبدالله الأول)، الملك طلال، الملك الحسين، الملك عبدالله الثاني: فكره السياسي وفلسفة الأردن أولاً. إضافة لبيان النظام السياسي ابتداء من مؤسسة آل البيت واختصاصه وصلاحيات السلطات الثلاث، ثم التطور الدستوري والمسيرة الديمقراطية [الدستور والميثاق]. كذلك المجتمع الأردني الخصائص والمشكلات والحراك الاجتماعي. التعريف بالتحديات السياسية، الأمن في مرتكزاته وفلسفته. التحديات الاقتصادية (البطالة والفقر) والنمو السكاني والخطة الاستراتيجية للسكان، كذلك المحور الثقافي والتربوي والإعلامي.

(0-3:3) 9400109 العلوم العسكرية
Military Sciences
متطلب سابق : لا يوجد

تنظيم القوات المسلحة الأردنية وتشكيلاتها من حيث النشأة والتطور. أنواع الحروب. نشأة وتطور مديرية الأمن العام ودائرة المخابرات العامة ومديرية الدفاع المدني. دور القوات المسلحة الأردنية في التنمية وحفظ السلام. التعرض لبعض الثورات والحروب مثل : الثورة العربية الكبرى وحرب 1948 و 1967 ومعركة الكرامة وحرب رمضان 1973.

(0-3:3) 9400111 لغة عربية (1)
Arabic Language (1)
متطلب سابق : P.T / 9401099

تهدف هذه المادة إلى تعزيز المهارات اللغوية، مع الاهتمام الخاص بمهارتي القراءة والاستماع، بالاعتماد على نصوص مختارة تعالج معالجة تحليلية، تنمي القدرة على فهم اللغة مكتوبة ومسموعة فهما عميقاً ناقداً، وتتخذ منطلقاً لدراسة قواعد تركيب الجملة (القواعد النحوية) وقواعد تركيب الكلمة (القواعد الصرفية) دراسة وظيفية، وخاصة القواعد الشائعة التي يكثر فيها الخطأ. وتهتم المادة كذلك بدور الكلمة في تأدية المعنى، واستعمال المعجم.

(0-3:3) 9400121 لغة إنجليزية (1)
English Language (1)
متطلب سابق : امتحان مستوى (P.T) أو 9402099

تركز على المهارات اللغوية الأربع، (القراءة والكتابة والاستيعاب السمعي) مع عناية خاصة بمهارتي الكتابة والقراءة وتعلم القواعد والوظائف اللغوية/التواصلية، وتهيء هذه المادة الطلبة لمادة لغة إنجليزية (2).
الطلبة أيضاً استخدام لغتي صفحات الأنماط المتتالية و الجافا سكريبت .

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س.م.)

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الإنسانية) (6 س.م.)

(0-3:3) 9400101 حضارة عربية إسلامية

Arab & Islamic Civilization

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف هذه المادة إلى التعريف بالحضارة العربية الإسلامية في إطارها الإنساني العالمي، وتدریس منجزات العرب المسلمين في النظم، والعلوم، والفنون، والاجتماع، وأثر الحضارة العربية الإسلامية في الحضارة الغربية والفكر الإنساني بصفة عامة بما فيها المنجزات الإبداعية.

(0-3:3) 9400102 حضارة وفكر

Civilization & Thought

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف هذه المادة إلى تحديد معنى الحضارة، وبيان شروط قيامها وتطورها، وعرض مظاهرها وتجلياتها الإبداعية، ثم تناول المادة بالدراسة والتحليل واحدة من الحضارات الإنسانية الكبرى (الشرقية القديمة، أو اليونانية، أو الأوروبية الحديثة) ويمثل لذلك بنصوص فكرية مختارة، تُعرّف بنظرة أبناء هذه الحضارة إلى العالم، والوجود، والإنسان.

(0-3:3) 9400112 لغة عربية (2)

Arabic Language (2)

متطلب سابق : 9400111

تهدف هذه المادة إلى تعميق المهارات اللغوية التي اكتسبها الطلبة في المتطلب الجامعي اللغة العربية (1) وتوسيعها مع الاهتمام الخاص بالتعبير الشفوي، والتعبير الكتابي، ويعتمد في تحقيق ذلك على نصوص مختارة متفوقة، تتخذ منطلقاً لرفع مستوى قدرة الطلبة على فهم اللغة العربية مكتوبة ومسموعة من جهة، ودراسة القواعد النحوية، والصرفية، ودلالات الألفاظ دراسة وظيفية بصورة أعمق وأوسع من جهة أخرى.

(0-3:3) 9400122 لغة إنجليزية (2)

English Language (2)

متطلب سابق : 9400121

لغة إنجليزية للأغراض التخصصية تهدف إلى تطوير المهارات اللغوية التي اكتسبها الطالب في المتطلب الجامعي لغة إنجليزية (1) مع الاهتمام الخاص بالمفاهيم والمهارات والمفردات التي يحتاجها في حقل تخصصه، من خلال دراسة نصوص مختارة. كما تركز المادة على المنهج التواصلي في تعلم اللغة.

(0-3:3) 9400191 مبادئ الاتصال

Principles of Communication

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف إلى تطوير معرفة الطلبة بالاتصال البشري، بدءاً بالاتصال الذاتي وصولاً إلى الاتصال الدولي، مع التركيز على الاتصال الجماهيري وتأثيره في حياتنا المعاصرة.

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س. م.)

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الإنسانية) (6 س. م.)

(0-3:3)

9700102 حقوق الانسان

Human Rights

متطلب سابق : لا يوجد

تتناول هذه المادة تطور الاعتراف الدولي بحقوق الإنسان، والتعرف على حقوق الإنسان في ظل الأمم المتحدة، والإعلان العالمي لحقوق الإنسان، وأيضا العهدين الدوليين لحقوق الإنسان، والاتفاقيات الدولية الأخرى لحقوق الإنسان، والاتفاقية الأوروبية لحقوق الإنسان، والاتفاقية الأمريكية لحقوق الإنسان، والميثاق الأفريقي لحقوق الإنسان والشعوب، وحقوق الإنسان في ظل المنظمات العربية والإسلامية، وأخيرا موقع الأردن القانوني في ظل الاتفاقيات الدولية لحقوق الإنسان.

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س.م.)

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم الاجتماعية والاقتصادية) (6 س.م.)

(0-3:3) 9300112 مبادئ الاقتصاد

Fundamentals of Economics

متطلب سابق : لا يوجد

تحتوي هذه المادة على موضوعات أولية في علم الاقتصاد كتعريف علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية و نظرية العرض والطلب في تحديد الأسعار وعوامل الإنتاج . كما تتضمن دراسة للنشاط الاقتصادي الكلي وحسابات الدخل القومي ونظريات التوظيف والإنتاج وموضوعات متفرقة كالبطالة والتضخم والنقود والبنوك والتنمية الاقتصادية والتجارة الخارجية.

(0-3:3) 9400104 علوم سياسية

Political Science

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف مادة العلوم السياسية إلى تنوير الطلبة وتزويدهم بالمبادئ الهامة لمفهوم السياسة وكيف تطور هذا المفهوم وعلاقته بالعلوم الأخرى ، كما تمكن الطلبة من الاطلاع والفهم لمرتكزات السياسة من حيث التعريف ورأي المفكرين فيها، كما يستطيع الطالب التعرف على مفهوم الدولة ، والحكومة ، وأشكال الحكومات، مما يزوده بمعلومات غزيرة تجعله على علم ودراية بما يدور من حوله في عالم السياسة.

(0-3:3) 9400105 قضايا معاصرة

Contemporary Issues

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف هذه المادة إلى التوعية بأهم القضايا والمشكلات المعاصرة، التي يعاني منها الوطن العربي، ويراعى في اختيار مثل هذه القضايا والمشكلات أن تكون ذات طابع اقتصادي، أو اجتماعي، أو ثقافي، أو سياسي.

(0-3:3) 9400131 القضية الفلسطينية

Palestinian Cause

متطلب سابق : لا يوجد

تستهدف هذه المادة إعطاء الطالب صورة مكثفة وشاملة عن جذور القضية الفلسطينية وصيرورتها وتطوراتها حتى نهاية عهد الانتداب البريطاني على فلسطين في العام 1948؛ إذ كل ما جاء بعد هذا التاريخ إنما هو امتداد لتلك الجذور؛ أوضاع الفلسطينيين كما كانت عشية الحرب العالمية الأولى؛ تعهدات الحرب العالمية الأولى؛ بريطانيا وفلسطين، الحركة الصهيونية، الفلسطينيون في مواجهة الانتداب والصهيونية وفلسطين في الأمم المتحدة (1947)، ثم تحليل للقضية الفلسطينية.

(0-3:3) 9400171 مدخل الى علم الاجتماع

Introduction to Sociology

متطلب سابق : لا يوجد

يتناول نشأة وتطور علم الاجتماع كعلم مستقل له نظرياته ومناهجه، وعلاقة علم الاجتماع بالعلوم الأخرى، ودراسة عدد من الموضوعات التي يمكن أن تساعد الطالب في فهم المجتمع والنظم السائدة فيه، والتعريف بعمليات التفاعل الاجتماعي والظواهر الاجتماعية والجماعات الأولية والثانوية والجريمة المنظمة والحراك الاجتماعي.

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س. م.)

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم والتكنولوجيا والزراعة والصحة) (3 س. م.)

(0-3:3) 9100101 العلم والحياة

Science and Life

متطلب سابق : لا يوجد

دراسة تطور العلم والطريقة العلمية والتفكير العلمي واستحداث الوسائل التكنولوجية المختلفة، والعلاقة بين العلم والتكنولوجيا. وتوضح إسهامات العلم والتكنولوجيا في حل مشاكل الإنسان مثل الغذاء والكساء والدواء والبناء ووسائل النقل والاتصال وسائر مشاكل الحياة الأخرى ، وتبين كذلك العلاقة المتبادلة بين الإنجازات العلمية والتكنولوجية والمجتمع الحديث وأثر ذلك على مستقبل الإنسان.

(0-3:3) 9400140 الرياضة والصحة

Sports and Health

متطلب سابق : لا يوجد

تتناول المادة دراسة مفهوم اللياقة البدنية وأهميتها وارتباطها بالمراحل العمرية ، وتزويد الدارس بنماذج متنوعة لقياس عناصر اللياقة البدنية ، وتسعى المادة إلى توفير قدر معقول من مفهوم التغذية وأهميتها للنشاط البدني ومكونات الغذاء وعناصره ومصادر الطاقة للنشاط الحركي ، والقوام . بالإضافة إلى الإصابات الرياضية وطرق إسعافها . وتعرض المادة إلى رياضة المرأة والرياضة في الإسلام ، والى تطور الرياضة في الأردن ، بالإضافة إلى مضار التدخين والمنشطات وأثرها على الرياضة والصحة . بالإضافة إلى التمارين الرياضية وتأثيرها على الجهازين الدوري والتنفسي.

(0-3:3) 9400151 علم البيئة

Ecology

متطلب سابق : لا يوجد

تناول المساق تعريف مفهومي التربية والبيئة، ويركز على التربية البيئية من حيث مبرراتها والفلسفة التي تركز عليها وأهدافها . كما يركز على دراسة النظام البيئي من حيث خصائصه ومكوناته، والدورات البيوجيوفيزيائية. والمشكلات البيئية المختلفة على المستويات الوطنية والإقليمية والعالمية ، ويتعرض لموضوع التزايد السكاني والتلوث الهوائي ونقص المياه والطاقة واستنزاف الموارد الطبيعية ، والحلول المقترحة للحد من هذه المشكلات. ويقدم ذلك كله مع عرض إمكانية المساهمة الفردية والجماعية والقانونية في الحفاظ على البيئة.

(0-3:3) 9500101 الإسعافات الأولية

First Aid

متطلب سابق : لا يوجد

الهدف من المساق تحضير الطلاب ليكونوا مستعدين لتقديم الإسعافات الأولية الصحيحة والمناسبة في حالات الطوارئ من أجل إنقاذ حياة المصابين او التخفيف من اصاباتهم ومنع تدهور حالتهم الصحية , المقرر يعطي معلومات نظرية وعملية في الانعاش القلبي الرئوي والحالات التي تشكل خطورة على حياة المصابين كالاختناق والنزيف والحروق والكسور كما يغطي اسعاف حالات الطوارئ في الامراض المزمنة مثل السكري والازمات القلبية والجلطة الدماغية.

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (15 س. م.)

توصيف مواد متطلبات جامعة اختيارية (العلوم والتكنولوجيا والزراعة والصحة) (3 س. م.)

(0-3:3)

9500111 الغذاء والتغذية في حياتنا

Food and Nutrition in Our Life

متطلب سابق : لا يوجد

تهدف هذه المادة إلى التعريف بالعناصر الغذائية وأهميتها ومصادرها. كما توضح علاقة التغذية بالصحة والمرض. وتتطرق المادة إلى التعريف بمبادئ التغذية السليمة والمجموعات الغذائية وأسس اختيار الغذاء الصحي. كما تشرح مواضيع مختارة في الغذاء والتغذية والحميات وحالات أمراض العصر والأمراض المزمنة، وتغذية الانسان خلال مراحل الحياة المختلفة وفي النشاط البدني للإنسان.

(0-3:3)

9600101 مهارات حاسوبية

Computer Skills

متطلب سابق : 9601099/P.T

هذا المساق يعطي لمحة عامة عن الانترنت ، بروتوكولات الانترنت والشبكة العنكبوتية العالمية وتشمل: تكنولوجيا الانترنت وخدماتها المختلفة مثل الرسائل الالكترونية ، بروتوكول نقل الملفات ، بروتوكول التحكم عن بعد والدردشة. دراسة مبادئ التصفح ، محركات البحث و البوابات ، تصميم وتنفيذ مواقع انترنت باستخدام لغة توصيف النص التشعبي وتشمل كفيته أضافه: الصور ، الروابط الالكترونية ، اللوائح ، الجداول ، النماذج ، الإطارات إلى صفحات الويب. ويتعلم الطلبة أيضا استخدام لغتي صفحات الأنماط المتتالية و الجافا سكريبت .

توصيف مواد متطلبات كلية إجبارية (21 س. م.)

(0-3:3)

30101 مبادئ الإدارة

Principles of Management

متطلب سابق: لا يوجد

تهدف المادة إلى إعطاء الطالب قاعدة معرفية من المفاهيم والمبادئ والنظريات والممارسات الإدارية المعاصرة في قطاع الأعمال. وتتناول المادة المواضيع التالية. ماهية الإدارة وأهميتها، وتطور الفكر الإداري، ووظائف الإدارة من تخطيط واتخاذ قرارات وتنظيم وتوجيه ورقابة. كما تتناول بيجاز الشكل القانوني لمنظمات الأعمال، إضافة إلى وظائف المنشأة وهي الإنتاج والعمليات والشراء والتسويق والموارد البشرية، وإدارة المواد والمالية والبحث والتطوير وإدارة المعرفة.

(0-3:3)

302101 مبادئ الاقتصاد الجزئي

Principles of Microeconomics

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف علم الاقتصاد، النظرية الاقتصادية، منحني إمكانيات الإنتاج، تعريف السوق، نظرية الطلب والعرض، أثر التغيير في الطلب والعرض على توازن السوق، المرونة، نظرية المنفعة، توازن المستهلك، التكاليف، الأرباح، سوق المنافسة الكاملة، الاحتكار.

(0-3:3)

302111 مبادئ الإحصاء

Principles of Statistics

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف الإحصاء، الطريقة الإحصائية، جمع البيانات وتبويبها وعرضها، تكوين الجداول التكرارية، مقاييس النزعة المركزية، مقاييس التشتت، الارتباط والانحدار، الاحتمالات، التوزيع الطبيعي، التوزيع الطبيعي المعياري، توزيع ذات الحدين، الأرقام القياسية، السلاسل الزمنية.

(0-3:3)

303101 مبادئ المحاسبة (1)

Principles of Accounting (1)

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف المحاسبة ومفهومها، الفروض والمبادئ المحاسبية، الدورة المحاسبية والنظام المحاسبي، معادلة الميزانية، المعالجة المحاسبية في المشروعات الفردية الخدمية والتجارية، الأساس النقدي وأساس الاستحقاق، الأخطاء المحاسبية، التسويات الجردية للمصروفات والإيرادات، إعداد الحسابات الختامية في المشروعات الفردية.

توصيف مواد متطلبات كلية إجبارية (21 س. م.)

(0-3:3) 304101 مقدمة في الأعمال الإلكترونية

Introduction to e-Business

متطلب سابق: لا يوجد

نشأة وبدايات الأعمال الإلكترونية، تطور نماذج الأعمال الإلكترونية، الإدارة الإلكترونية المتكاملة لسلسلة التوريد، العلاقات الافتراضية (المجتمعات الافتراضية والأسواق الإلكترونية)، التسويق الإلكتروني وأهميته في بيئة الأعمال الإلكترونية، تطور نظم الدفع الإلكتروني، الحكومة الإلكترونية وتقديم الخدمات الإلكترونية، الأمن والحماية في بيئة الأعمال الإلكترونية، تأثير القضايا الاجتماعية والأخلاقية والثقافية على الأعمال الإلكترونية.

(0-3:3) 305201 نظم المعلومات الإدارية

Management Information Systems

متطلب سابق: 9600101

المفاهيم الأساسية لنظم المعلومات الإدارية وتطبيقاتها في منظمات الأعمال. التعريف بنظم المعلومات الإدارية وتصنيفها ووظائفها ومكوناتها والبنية التحتية التقنية الخاصة بها، وتأثير هذه النظم على المستويات الإدارية المختلفة في المنظمة. موضوعات هامة ذات علاقة وثيقة بنظم المعلومات كالأعمال الإلكترونية وحماية الأنظمة المعلوماتية وإدارة مواردها. وفي المختبر يتدرب الطلبة عمليا على تصميم وبناء تطبيقات مختارة لنظم المعلومات باستخدام حزمة إدارة قواعد البيانات MS Access.

(0-3:3) 306101 مبادئ التسويق

Principles of Marketing

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف التسويق، تطور التسويق وأبعاده التاريخية ومراحل، المزيج التسويقي، عناصر استراتيجية التسويق، وظائف التسويق، أهمية التسويق في الوقت المعاصر، البيئة التسويقية، تحليل البيئة التسويقية الخارجية والجزئية وعناصرها، التجزئة / الاستهداف والتموضع السوقي، سلوك المستهلك الشرائي، سلوك منظمات الاعمال الشرائي، استراتيجية المنتج، استراتيجية التسعير، استراتيجية التوزيع، تسويق الخدمات، مراحل تطوير المنتجات الجديدة، دورة حياة السلعة.

توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س.م.)

(0-3:3) 301212 ادارة العمليات والانتاج
Operations & Production Management
متطلب سابق: 302110

تهدف المادة إلى تعريف الطالب بوظيفة العمليات و الإنتاج في المنظمة وبالمبادئ الأساسية لإدارة عمليات إنتاج السلع والخدمات في بيئة أعمال تتميز بالتغير السريع واستخدام مكثف للتكنولوجيا في عمليات الإنتاج ، الأمر الذي يتطلب اعتماد أساليب كمية وتحليل دقيق للقرارات التي تتخذها إدارة العمليات والإنتاج في المجالات المختلفة التي تغطيها هذه المادة وهي: التنبؤ بالطلب، واختيار الموقع والترتيب الداخلي للمرفق الإنتاجي، واستراتيجية المنتج، والطاقة الإنتاجية، وإدارة سلسلة التجهيز، والتخطيط وتصميم العملية، وإدارة وضبط الجودة والأيزو، والتخطيط الإجمالي، والجدولة والتتابع، وتخطيط الاحتياجات المادية.

(0-3:3) 304411 الريادة وبناء خطة عمل المشروع
Entrepreneurship and Building the Project Business Plan
متطلب سابق: 306312

أسس ريادة الأعمال، العقل الريادي، الإدارة الاستراتيجية في ريادة الأعمال، الأعمال الإلكترونية وريادة الأعمال، مصادر الأفكار للمشاريع الجديدة، أشكال الملكية التجارية وحقوق الامتياز، الفرق بين المساهمين وطبيعة الفرص العملية والتخطيط للأعمال الناشئة، وضع خطة عمل، وضع خطة تسويقية، وضع خطة مالية، وإدارة التدفق النقدي، ومصادر الأموال: حقوق الملكية والديون، والجوانب العالمية لريادة الأعمال.

(0-3:3) 306201 إدارة التسويق
Marketing Management
متطلب سابق: 306101

مفهوم ادارة التسويق، المهام والواجبات لإدارة التسويق، ادارة المزيج التسويقي، تصميم وإدارة المنتجات، ادارة التسعير وسياساته، ادارة قنوات التوزيع، الاتصال الترويجي المتكامل، التخطيط التسويقي، التنفيذ وبرمجة، الرقابة على الأنشطة التسويقية أدواتها واساليبها.

(0-3:3) 306204 تسويق الخدمات
Services Marketing
متطلب سابق: 306101

تعريف الخدمات، الاقتصاد الخدمي، خصائص الخدمات، تصنيف الخدمات، سلوك المشتري للخدمات مقارنة مع السلع المادية، استراتيجيات تسويق الخدمات، المزيج التسويقي (حزمة الخدمات، سياسات التسعير والتوزيع والترويج، الجمهور، الدليل المادي، العمليات والإجراءات)، المكانة الذهنية للخدمات، الخدمة الجوهر مقارنة مع الخدمات التكميلية، الابتكار والتطوير في الخدمات.

(0-3:3) 306205 الاتصالات التسويقية المتكاملة
Integrated Marketing Communications
متطلب سابق: 306101

مفهوم الاتصالات التسويقية المتكاملة، نظام الاتصالات التسويقية المتكاملة وعناصرها، التخطيط للاتصالات التسويقية، الإعلان، ترويج المبيعات، البيع الشخصي، العلاقات العامة، التسويق المباشر، قياس وتقييم فاعلية الاتصالات التسويقية، الممارسات الأخلاقية في الاتصالات التسويقية المتكاملة.

توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س. م.)

(0-3:3) 306223 التسويق السياحي
Tourism Marketing
متطلب سابق: 306204

اهمية التسويق السياحي، خصائص خدمات السياحة والضيافة، تقسيم السوق، الاستهداف والتموضع، تصميم وادارة المنتج السياحي، تسعير المنتج السياحي واعتباراته، التوزيع للمنتج السياحي، الترويج للمنتج السياحي، التسويق المباشر والالكتروني للمنتج السياحي، بناء علاقة مع الزبائن، الخطة التسويقية السياحية.

(0-3:3) 306309 إدارة المبيعات
Sales Management
متطلب سابق: 306101

النشاط البيعي وتطور إدارة المبيعات، تنظيم ادارة المبيعات، التنظيم الداخلي لإدارة المبيعات وعلاقتها بالإدارات الأخرى، المسار الوظيفي لمندوبي البيع، اختيار وتدريب القوى البيعية، التخطيط للأنشطة البيعية، الاهداف البيعية، طرق التنبؤ بالمبيعات، الميزانية التقديرية للمبيعات، تصميم تخطيط المناطق البيعية، الحصص البيعية لمندوبي البيع، أساليب وطرق تقييم أداء مندوبي البيع.

(0-3:3) 306310 تسويق الخدمات المالية
Financial Services Marketing
متطلب سابق: 306204

مقدمة في تسويق الخدمات المالية، التسويق الالكتروني المالي والمصرفي، البيئة التسويقية المالية، الخدمة المالية وخصائصها، المزيج الخدمي المالي، جودة الخدمة المالية، دورة حياة الخدمة المصرفية واستراتيجياتها، تسعير وتوزيع وترويج الخدمات المالية، البيع الشخصي ودورة في التسويق المالي، العلاقات العامة ودورها في الخدمات المالية.

(0-3:3) 306311 سلوك المستهلك
Consumer Behavior
متطلب سابق: 306101

طبيعة سلوك المستهلك وأهميته، عملية اتخاذ القرار الشرائي، تجزئة السوق، العوامل الشخصية والنفسية والاجتماعية والثقافية التي المؤثرة على سلوك المستهلك وتشمل: الثقافة الأصلية والفرعية، الطبقة الاجتماعية، الأسرة، لجماعات مرجعية وقادة الرأي، الدوافع، الإدراك الحسي، التعلم، الاتجاهات النفسية وانماط الشخصية.

توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س. م.)

(0-3:3) 306312 الأساليب الكمية في التسويق
Quantitative Methods in Marketing
متطلب سابق: 301103

الأساليب الكمية في اختبار صحة تجزئة السوق، معامل التوافق، مربع كاي، اختبار جدوى دخول القطاع السوق، التنبؤ بالحصة السوقية، سلسلة ماركوف، تحليل التباين: التباين باتجاه واحد، التباين باتجاهين، الأساليب الكمية في دراسة المنتج، مصفوفة بوسطن، دورة حياة المنتج، الأساليب الكمية في دراسة السعر وطرقه، الأساليب الكمية في التوزيع، الأساليب الكمية في الترويج، الأساليب الكمية للتنبؤ بالمبيعات وطرقها، الأساليب الكمية في دراسة سلوك المستهلك، صفوف الانتظار وتطبيقاتها.

(0-3:3) 306313 إدارة المنتجات الجديدة
New Products Management
متطلب سابق: 306201

إدارة الإبداع، عملية تطوير منتجات جديدة ومراحلها، خلق مفاهيم وتوليد الأفكار، تقييم مفاهيم وأفكار المنتجات الجديدة، غرلة الأفكار ومداخلها A.T.A.R، نموذج، اختبار مفهوم المنتج الجديد، بروتوكولات ومواصفات المنتج الجديد، التصميم، اختبارات وفحص استخدام المنتج الجديد، الإطلاق التجاري، استراتيجية المنتج المتكامل.

(0-3:3) 306314 التسويق الإلكتروني
E - Marketing
متطلب سابق: 306101

تطور الاتصالات في الأردن، الاقتصاد الرقمي مقارنة مع التناظري، هيئة تنظيم الاتصالات، أجيال الاتصالات، التسويق الإلكتروني مقارنة مع الأعمال والتجارية الإلكترونية، عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني، المنتج والتسعير وسلاسل التوزيع الإلكترونية، الترويج الإلكتروني ومؤشرات الأداء CTR ، CPI،OTC ، تصميم المواقع ، العناية بالزبائن ، التخصيص مقارنة مع الإحصاء، الأمان، الخصوصية.

(0-3:3) 306321 التسويق الاجتماعي وغير الربحي
Social and Non-Profit Marketing
متطلب سابق: 306101

تعريف التسويق الاجتماعي وغير الربحي، تسجيل مؤسسات المجتمع المدني، قانون الجمعيات الخيرية، لتصنيفات العالمية للمؤسسات غير الربحية، استراتيجية التسويق للمؤسسات غير الربحية، المفهوم التسويقي الاجتماعي، جودة الخدمة، استراتيجيات التجزئة والاستهداف والمكانة للمؤسسات غير الربحية، إدارة العمل التطوعي، جمع التبرعات ومداخله، المسؤولية الاجتماعية للتسويق، قطاع NGOs، القطاع الثالث ودوره في التعليم والصحة وتمويل المشاريع الصغيرة.

توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س.م.)

(0-3:3) 306323 إدارة العلامات التجارية
Brand Management
متطلب سابق: 306313

نشأة وتطور مفهوم العلامات التجارية، تصنيفات المنتجات واهمية التمييز بالعلامات التجارية، تمييز المنتجات ودوره في الأسواق التنافسية، التمييز بالعلامات التجارية، بناء العلامات التجارية المشهورة، مكونات العلامة التجارية المشهورة، القيمة المالية للعلامة التجارية المشهورة، المداخل المختلفة الى بناء شهرة العلامة التجارية، المكائنة النسبية للعلامة التجارية، الأنشطة التسويقية الموجه لبناء العلامة التجارية المشهورة، التسويق المسؤول اجتماعياً كاستراتيجية لبناء شهرة العلامة.

(0-3:3) 306420 الاستراتيجيات التسويقية
Marketing Strategies
متطلب سابق: 306201

مفهوم ومكونات الاستراتيجية، مستويات التخطيط الاستراتيجي، تطوير وبناء استراتيجية التسويق، التحليل الاستراتيجي، الخيار الاستراتيجي على مستوى المنظمة و وحدات الاعمال، تجزئة السوق، اختيار السوق المستهدف، مفهوم الميزة التنافسية، تنفيذ استراتيجية التسويق، الرقابة والتقييم لاستراتيجية التسويق.

(0-3:3) 306421 التسويق الدولي
International Marketing
متطلب سابق: 306201

تعريف التسويق الدولي والعالمي، نظريات سلوك التسويق الدولي، تقييم البيئة التسويقية الدولية، بحوث التسويق ونظم المعلومات الدولية، استراتيجيات الدخول للأسواق الدولية، التصدير والتراخيص والاستحواذ، سياسات المنتجات / التسعير/ الترويج /التوزيع الدولية، اجراءات التبادل التجاري الدولي.

(0-3:3) 306422 بحوث التسويق
Marketing Research
متطلب سابق: 306312

نظام معلومات التسويق ومكوناته، أنواع بحوث التسويق، خطوات البحث التسويقي، أنواع البيانات ومصادر جمع البيانات الأولية، المجتمع والعينة، تصميم الاستبانة، أساليب التحليل الإحصائي، إعداد التقرير النهائي.

(0-3:3) 306426 قضايا تسويقية معاصرة
Contemporary Issues in Marketing
متطلب سابق: 90 ساعة

الابداع الأخضر للمنتجات وسلوك الإدارة البيئي، تسويق المباني الخضراء، سياسات الشراء الأخضر والصديق للبيئة، تسويق المنتجات العضوية، ممارسات التسويق السياسي والسلوك الانتخابي للمواطنين، التسويق الزراعي، تسويق المعارض التجارية، تسويق المناسبات والإحداث، تسويق الأحداث الرياضية، جمعيات حماية المستهلك.

توصيف مواد متطلبات قسم إجبارية (60 س.م.)

306428 التسويق لمؤسسات الاعمال
Business - to - Business Marketing
متطلب سابق: **306201**

طبيعة تسويق الاعمال وأوجه الاختلاف بين منتجات الأعمال والمنتجات الاستهلاكية، أساليب التنبؤ بالطلب على منتجات الأعمال، مراكز الشراء، العلاقة بين البائع والمشتري في سوق الأعمال، الطرق المستخدمة من قبل المسوقين الصناعيين للتأثير على الزبائن الصناعيين، تجزئة سوق الأعمال والاستهداف والتموضع، استراتيجية المنتج الصناعي، القنوات التسويقية في سوق الأعمال، استراتيجيات وسياسات التسعير في سوق الأعمال.

306498 مشروع تخرج/ تدريب ميداني
Graduation Project/ Field Training
متطلب سابق: **306312 + 90 ساعة**

مشروع التخرج: إلحاق الطالب بحزمة برامج تدريبية تحت عنوان " مهارات سوق العمل " والتي يتم تحديثها بناءً على متطلبات السوق بواقع 40 ساعة تدريبية تنتهي بمشروع تخرج، بناء السيرة الذاتية، مهارات المقابلة الشخصية، استخدام الفوتوشوب في تصميم الحملات الترويجية.
التدريب الميداني: تدريب الطالب في الشركات ميدانياً في مجالات التسويق المختلفة في الشركات مثل قطاع البنوك وشركات التأمين ووكالات خطوط الطيران الكبرى لإتاحة الفرصة للمتدرب لاكتساب خبرة عملية تساعده في إيجاد فرصة عمل في المستقبل وبواقع 160 ساعة.

توصيف مواد متطلبات قسم مساندة إجبارية (9 س.م.)

(0-3:3) 301103 مقدمة في مناهج البحث العلمي
Introduction to Research Methods
متطلب سابق: 302111

تهدف المادة إلى التعرف على أساسيات البحث العلمي وأدواته وأساليبه وأنواعه، بحيث يصبح الطالب قادراً على إعداد وصياغة التقارير والأبحاث والدراسات العلمية، إضافة إلى مساعدته في التغلب على المشكلات الحياتية التي تواجهه وحلها بأسلوب علمي.

(0-3:3) 302110 رياضيات للعلوم الإدارية
Mathematics for Business
متطلب سابق: لا يوجد

العلاقات، الإقترانات، الاشتقاق، مشتقات الإقترانات الجبرية واللوغاريتمية والأسية، تطبيقاتها في العلوم الإدارية، المعدلات الخطية، المصفوفات، المحددات، البرمجة الخطية.

(0-3:3) 304311 إدارة شبكات التواصل الاجتماعي والعلاقة مع الزبائن
Social Media and Electronic Customer Relationship Management
متطلب سابق: 304101

. مفاهيم إدارة العلاقة مع الزبائن، الإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن وقاعدة بيانات الزبائن، القيمة الاقتصادية للإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن، أنظمة الإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن وتطبيقها في المؤسسات، التنقيب عن البيانات، القضايا الأخلاقية في التعامل مع بيانات الزبائن، شبكات التواصل الاجتماعي واستخدامها لتمكين المؤسسة، تحسين ربحية المؤسسة من خلال استخدام شبكات التواصل الاجتماعي في إدارة العلاقة مع الزبائن

توصيف مواد متطلبات قسم اختيارية (6 س.م.)

(0-3:3) 306206 قنوات التوزيع وعمليات التجزئة
Distribution Channels & Retailing
متطلب سابق: 306201

ماهية القنوات التوزيعية، اهداف القناة التوزيعية، وظائف القنوات التوزيعية، تحليل بيئة القنوات التوزيعية، تخطيط القنوات التوزيعية وتنظيمها، السماسرة والوكلاء، منشآت تجار الجملة، منشآت تجار التجزئة، ادارة التوزيع المادي، قنوات توزيع الخدمات مقارنة مع السلع المادية، القيادة داخل قناة التوزيع، الصراع داخل قنوات التوزيع، سلسلة التوريد.

(0-3:3) 306207 العلاقات العامة
Public Relations
متطلب سابق: 306101

أهمية العلاقات العامة، تنظيم العلاقات العامة، التخطيط في العلاقات العامة، وسائل الاتصال في العلاقات العامة، ادارة الأزمات، العلاقات العامة والدعاية، تقييم برامج العلاقات العامة، قياس الرأي العام والاتجاهات، حالات عملية على دوائر العلاقات العامة في الشركات.

(0-3:3) 306210 إدارة المواد
Materials Management
متطلب سابق: 302110

التعريف بوظيفة الشراء، تنظيم وظيفة الشراء، استراتيجيات الشراء، M.R.P، تحديد الحجم الاقتصادي، اختيار مصدر الشراء المناسب، استلام وفحص المشتريات، الشراء والجودة، الشراء والسعر، شراء التجهيزات الصناعية، بيع مخلفات الانتاج الصناعي، التخزين ووظائفه، تحديد مستويات للمخزون ونقطة اعادة الطلب، اجراءات العمل في مجال التخزين، الرقابة على التخزين.

(0-3:3) 306324 تسويق خدمات الرعاية الصحية
Health Care Marketing
متطلب سابق: 306204

اسس ومبادئ التسويق الصحي والدوائي، سلوك المستهلك من الخدمات الصحية والدوائية، التجزئة والاحلال والاستهداف في الاسواق الصحية والدوائية، التخطيط الاستراتيجي التسويقي في المنظمات الصحية والدوائية، استراتيجية المنتج الصحي والدوائي، النوعية (الجودة) في تسويق الخدمات الصحية والدوائية، ترويج المنتجات الصحية والدوائية، استراتيجية تسعير المنتجات الصحية والدوائية، العوامل المؤثرة على توزيع الخدمات الصحية والدوائية، تطبيقات التسويق في القطاع الصحي الوضع الصحي والدوائي في الاردن.

(0-3:3) 306404 ادارة علاقات الزبائن
Customer Relationship Management
متطلب سابق: 306204

مقدمة في العلاقات نحو الزبائن، معايير قياس اداء ادارة العلاقات مع الزبائن لتحقيق الربحية، استراتيجيات العلاقات مع الزبائن لخلق علاقة طويلة الامد، مهارات البيع لخلق علاقة متينة مع الزبائن، ولاء الزبائن وخلق زبون لمدى العمر، استراتيجية الاحتفاظ بالولاء، مؤشر قيمة زبون مدى العمر CLV، قياس وتعظيم قيمة زبون مدى العمر لتحقيق الولاء، فهم قيمة الزبون.

توصيف مواد متطلبات قسم اختيارية (6 س. م.)

(0-3:3)

306405 مهارات البيع الشخصي

Personal Selling Skills

متطلب سابق: 306309

عملية البيع، البيع الشخصي، رجال البيع، التعامل الإنساني، المعلومات والبيع الشخصي، خطوات العمل البيعي، التعامل مع العملاء، عملية افتتاح العملية البيعية واغلاقها، تدريبات علمية على مهارات البيع الشخصي من خلال لعب الادوار.

توصيف مواد متطلبات قسم اختيارية من أقسام أخرى (6 س.م.)

(0-3:3) 301221 تشريعات تجارية (1)

Commercial Legislations (1)

متطلب سابق: 301101

تتضمن هذه المادة دراسة قوانين التجارة بشكل عام، حيث تبحث هذه المادة في كيفية التمييز بين الاعمال التجارية والأعمال المدنية، بالإضافة الى تحديد مفهوم التاجر والمتجر وخصائصهما، وفي القسم الأخير منها نبحث بشكل عام في الشركات التجارية وانواعها وطرق تكوينها وخصائصها القانونية من خلال قانون الشركات والقوانين الناظمة لعمل الشركات.

(0-3:3) 302213 الادارة المالية

Financial Management

متطلب سابق: 303101

أهداف الإدارة المالية، مهام الإدارة المالية، التحليل المالي، النسب المالية، نسب السيولة، نسب النشاط، نسب المديونية، نسب الربحية، نسب السوق، القيمة الزمنية، القيمة الحالية، القيمة المستقبلية، السندات، الأسهم، إدارة رأس المال العامل، إدارة السيولة، إدارة النقدية، المخزون.

(0-3:3) 303301 المحاسبة الادارية

Managerial Accounting

متطلب سابق: 303101

استخدام المعلومات المحاسبية في ترشيد القرار الإداري، سلوك التكاليف، تحليل العلاقة بين الحجم والتكلفة والربح، التكاليف الملائمة لاتخاذ القرارات الإدارية المختلفة، قرارات التسعير، قرارات الصنع أو الشراء، أعمال الإدارة اللامركزية، محاسبة المسؤولية، إعداد الموازنات التقديرية التشغيلية والنقدية، اتخاذ القرارات الرأسمالية.

(0-3:3) 305309 تصميم وإدارة مواقع الانترنت

Web Sites Design & Management

متطلب سابق: 305201

المبادئ والأساليب المستخدمة لتخطيط وتصميم وإنشاء وإدارة مواقع الويب وتحسينها. ويغطي موضوعات هامة مثل معمارية مواقع الويب وعناصر صفحات الموقع كالنصوص والصور والجداول والنماذج والإطارات والوصلات التشعبية وغيرها. المهارات اللازمة لاستخدام برمجيات إنشاء الصفحات واستخدام الوسائط المتعددة والأنماط المتعاقبة والبرمجة وإدارة محتوى المواقع الإلكترونية. لغة HTML.

(0-3:3) 305403 نظم وتطبيقات الوسائط المتعددة

Multimedia Systems & Applications

متطلب سابق: 9600101

المبادئ والتقنيات الحديثة لنظم الوسائط المتعددة وتدريب الطلبة على استخدام تطبيقاتها المختلفة. مقدمة في نظم تأليف الوسائط المتعددة واستخدام تقنياتها الأساسية مثل الصور الرقمية والرسوم والصور المتحركة والصوت والفيديو. أساليب وطرق تمثيل بيانات الوسائط المتعددة ومعالجتها واسترجاعها. مهارات تطوير مواقع ويب تفاعلية للتطبيقات الإدارية.

جامعة البترا

العنوان البريدي: جامعة البترا
ص.ب 961343
عمان - 11196
الأردن
تلفون رقم: 579-9555 (00962-6)
فاكس رقم: 571-5570 (00962-6)
www.uop.edu.jo الموقع الالكتروني

عميد شؤون الطلبة

تلفون رقم: 579-9555 (00962-6)
فرعي رقم : (5810)
فاكس رقم : 571-2788 (00962-6)
البريد الالكتروني student-affairs@uop.edu.jo

عميد القبول والتسجيل

تلفون رقم : 579-9555 (00962-6)
قسم القبول - فرعي : (5010)
قسم التسجيل - فرعي (5020)
قسم الوثائق - فرعي (5030)
البريد الالكتروني registrar@uop.edu.jo

قسم التسويق

تلفون رقم: 579-9555 (00962-6)
فرعي رقم : (9010) - (9020)

(إعداد: الدكتور/ فارس بدوي)

(تنفيذ: السيدة/ فاطمة عواد)