

وصف المقررات دبلوم التسويق

١١٠١ نجم لغة إنجليزية مكثفة (١) ٩ (٠+٠+٩)

يهدف هذا المقرر إلى إعطاء تمهيد وأساس قوي لتنمية القدرة على استخدام اللغة الإنجليزية تحدثاً وكتابة و القدرة على احادثة باللغة الإنجليزية و كتابة التقارير الإدارية باللغة الإنجليزية.

١١٠٢ نجم لغة إنجليزية مكثفة (٢) ٩ (٠+٠+٩)

يهدف هذا المقرر إلى زيادة القدرة على استخدام اللغة الإنجليزية تحدثاً وكتابة مع زيادة القدرة على احادثة باللغة الإنجليزية و زيادة القدرة على كتابة التقارير الإدارية بما كمستوى متقدم.

● متطلب سابق: ١١٠١ نجم

١٢٠٣ تسق إدارة المنشآت التسويقية ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تهيئة الطالب لفهم الجانب التطبيقي لإدارة الأعمال في المنشآت التسويقية، وإلى جانب مراجعة عناصر العملية الإدارية من الناحية الأكاديمية تتم عملية بيان للاختلافات الأكاديمية والتطبيقية بين ممارسة الإدارة في المنشآت التسويقية وغيرها من المنشآت الأخرى بحيث يصبح الطالب قادراً على ممارسة العملية الإدارية ضمن مناخ المنشآت التسويقية.

● متطلب سابق: ١١٠١ دار

١٢٠٤ تسق إدارة التسعير ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى جعل الطالب ملماً من الناحيتين الأكاديمية والتطبيقية بوظيفة التسعير كوظيفة من وظائف التسويق ليكون قادراً على معرفة الأسس العلمية التي تقوم عليها عملية التسعير و في نفس الوقت تطبيق هذه الأسس على مواقف عملية تتعلق بتسعير السلع و الخدمات المختلفة.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١٢٠٦ تسق بحوث التسويق ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تمكين الطالب من فهم وتطبيق النهج العلمي لإجراء الدراسات البحثية في مجال التسويق ومتطلبات إعداد بحوث السوق والتسويق بينودها المختلفة في الواقع العملي.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١٢٠٧ تسق إدارة الترويج ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى عرض ومناقشة الطرق والأدوات الترويجية التي تستخدمها المنشآت المعاصرة للأعمال من خلال المزيج الترويجي، كما يهدف أيضا إلى ربط الجهود الترويجية للمنشآت باستراتيجياتها التسويقية وبيان أثر ذلك على فاعلية برامجها التسويقية في السوق.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١١٠١ دار مبادئ إدارة الأعمال ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمبادئ والمهارات الإدارية في منظمات الأعمال الهادفة للربح وكذلك تمكن الطالب من التعرف على الوظائف الإدارية التي تؤدي إلى نجاح الشركات والمؤسسات مع التركيز على ممارسة الإدارة في البيئة المحلية.

١٢٠١ دار مهارات الاتصال ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى دراسة موضوع الاتصال ومحاولة فهم عناصره وأبعاده وأساليبه وتزويد الطالب ببعض مهاراته الأساسية التي تعد من الأمور الهامة في الحياة العملية باعتبار الاتصال طرفاً مستمراً في العديد من الأعمال التي يقوم بها.

١١٠٥ احص الإحصاء العام ٢ (٠+٠+٢)

يعتبر هذا المقرر هو البداية الأساسية التي تستهدف تنمية قدرات الدارسين في مجال العلوم الإدارية على استخدام الأساليب والطرق الكمية كأدوات تحليلية لتحديد أبعاد وعوامل الظواهر الإدارية المختلفة ومن ثم استكشاف اتجاهاتها المستقبلية مما يساعد على صنع قرار إداري سليم، و يدرس الطالب في هذا المقرر بعض طرق جمع وتلخيص وتحليل البيانات.

١١٠٣ حال تطبيقات على الحاسب الشخصي ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمكونات الأساسية للحاسب وتنمية مهاراته في التعامل مع البيانات المختلفة بالإضافة إلى اكسابه المهارات للتعامل مع برنامج windows وتعليمه كيفية إدارة وتنظيم الملفات باستخدام مجموعة البرامج المكتبية.

١١٠١ قصد مبادئ الاقتصاد ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تقديم المعرفة بالمبادئ العامة الاقتصادية و أساسياتها التي تتضمن حالات وشروط العرض و الطلب والتوازن في السوق ودراسة المرونة وأنواعها فيه، كما يقدم المقرر للطالب المهارات اللازمة للقيام بالتحليل المطلوب من الناحية الاقتصادية.

١١٠١ تسق مبادئ التسويق ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تأسيس الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة التسويق وإعطائه فكرة متكاملة عن التسويق ونشاطاته المختلفة بطريقة سهلة وميسرة مع التركيز على ربط موضوعاته الرئيسية بما يحدث في واقع السوق العملي و في بيئة الأعمال.

● متطلب سابق: ١١٠١ دار

١٢٠٢ نظم القانون التجاري ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمهارات والمعارف العلمية والمعلومات القانونية التي تتعلق بالنشاط التجاري و ذلك لإعداده إعداداً قانونياً يعينه على فهم واستيعاب جملة الأنظمة والتشريعات المتعلقة بالأعمال والشركات التجارية، كما تكسبه القدرة على فهم آلية عمل النظام التجاري بما يثيره من قضايا وتساؤلات ومشاكل فقهية وقانونية.

١١٠١ حسب محاسبة مالية (١) ٣ (٠+٠+٣)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمحاسبة كنظام لجمع ومعالجة وتوصيل المعلومات المالية وكذلك التعريف بالمبادئ المحاسبية المتبعة في إعداد التقارير المالية.

١٢٠٩ تسق إدارة عمليات البيع ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات البيع، وإعطائه فكرة متكاملة عن الكيفية العملية لإدارة نشاطاتها المختلفة والتوجهات الحديثة في ذلك بطريقة سهلة وميسرة مع التركيز على ربط المعلومات المعطاة بالمستجدات في السوق من الناحية العملية.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١٣٠١ تسق التدريب الميداني ٢٠ (٠+٠+٢٠)

يهدف برنامج التدريب الميداني إلى إتاحة الفرصة للطلاب لتطبيق المفاهيم التسويقية التي تعلمها خلال فترة الدراسة بالكلية و تضمنت المناهج التي درسها على مدار السنتين وذلك للوصول إلى تحقيق التكامل بين الأسس النظرية والتطبيق العملي للمفاهيم العلمية في بيئة التسويق بجميع نواحيها.

١٢٠٨ تسق التوزيع المادي ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمبادئ والمهارات الأساسية لإدارة عمليات التوزيع المادي وإعطائه فكرة متكاملة عن هذا النشاط وعن مهامه المختلفة من نقل وتخزين ومناولة ومتابعة بطريقة سهلة وميسرة.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١٢١٠ تسق سلوك المستهلك ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بأهمية ودور المستهلك في العملية التسويقية من خلال دراسة البيئة التي تؤثر في قرارات المستهلك عند تعامله مع السلع والخدمات المختلفة.

● متطلب سابق: ١١٠١ تسق

١٢١١ تسق حالات عملية في التسويق ٢ (٠+٠+٢)

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالأسلوب العلمي لحل ومعالجة الحالات العملية بالتطبيق على مجالات التسويق المختلفة، كذلك يعرف الطالب من خلال هذا المقرر على وصف الحالات العملية ومدى ارتباطها بالمواضع التسويقية المختلفة بداية من البيئة التسويقية وحتى عناصر المزيج التسويقي لإتاحة المعلومات اللازم استخدامها في مجال اتخاذ القرارات بالشركات، كذلك يهدف هذا المقرر إلى تنمية مهارات الطالب التحليلية و زيادة قدرته على استخدام المعلومات المعطاة وكيفية التعامل معها و إدراك أهميتها في الواقع العملي.

● متطلب سابق: ١١٠١ دار