

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة : جامعة تكريت

الكلية / المعهد : كلية الإدارة والاقتصاد

القسم العلمي : قسم إدارة التسويق

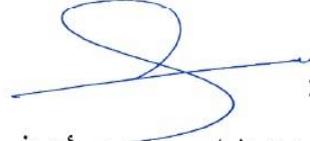
اسم البرنامج الأكاديمي أو المهني: قسم إدارة التسويق

اسم الشهادة النهائية : بكالوريوس علوم في إدارة التسويق

النظام الدراسي : نظام الكورسات

تاريخ إعداد الوصف : 2023/ 9 / 17

تاريخ ملء الملف:



التوقيع:

اسم المعاون العلمي: ا.م.د. أشرف هاشم فارس

التاريخ: 2023 / 9 / 17



التوقيع

اسم رئيس القسم: ا.م.د. فراس

فرحان جدي

التاريخ: 2023/ 9 / 17

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: أسامة موسى فرحان

المدرس المساعد  
أسامة موسى فرحان  
مدير شعبة ضمان الجودة وتقييم الأداء

التوقيع

التاريخ: 2023 / 9 / 17



مصادقة السيد العميد

## 1. رؤية البرنامج

نطمح إلى أن نكون الخيار للطلاب الذين يرغبون في تطوير المعرفة والمهارات اللازمة في تخصص إدارة التسويق من خلال تقديم برامج منتقاة بعناية كبيرة وبجودة عالية لخلق قادة تسويق يمتلكون مهارات وقدرات عالية وجاهزين للعمل في مجال التسويق وإدارة سلسلة التوريد لخدمة المجتمع.

## 2. رسالة البرنامج

نقوم بإعداد الطلاب للنجاح الأكاديمي والمهني في مجال التسويق وإدارة سلسلة التوريد من خلال توفير بيئة تعليمية متميزة تمكن الطلبة من اكتساب المعرفة والمهارات الضرورية مما يمكنهم من المنافسة في سوق العمل على المستوى المحلي والعالمي. والعمل على إيجاد بيئة تعليمية متميزة من حيث المساقات المطروحة وتطبيقاتها تمكن الطلبة من اكتساب المعرفة والمهارات الضرورية مما يمكنهم من المنافسة في سوق العمل على المستوى المحلي والعالمي.

## 3. أهداف البرنامج

1. مواكبة التطور العلمي في تهيئة متطلبات الدراسة في القسم.
2. العمل على توفير المعرفة بالمفاهيم التسويقية، والأدوات التسويقية بالإضافة إلى التطبيقات التسويقية الضرورية استخدامها في سوق العمل.
3. تأهيل الطلبة علمياً لمواصلة دراساتهم في مجالات إدارة التسويق.
4. إعداد وتأهيل كوادر علمية متخصصة للعمل في المجالات التسويقية المختلفة.
5. العمل على تطوير المهارات الضرورية للإبداع في النشاطات التسويقية في بيئة الأعمال.
6. تقديم الخبرات والاستشارات لمنظمات المجتمع الدولي.
7. العمل على إيفاد السوق بخريجين أصحاب كفاءة يملؤهم الدافع والإلهام في تطبيق المهارات والنشاطات التسويقية المختلفة.
8. تنمية وتطوير البحث العلمي داخل القسم.
9. أن نكون مثلاً للتميز التسويقي في العراق.
10. إعداد الدورات التدريبية وتنفيذها لتنمية القدرات التسويقية للعاملين في المنظمات المحلية.
11. تنمية العلاقات بين القسم والأقسام المناظرة في الجامعات المحلية والعربية.
12. الجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي بما يؤهل الطلبة للعمل في السوق ومواجهة التحديات.

#### 4. الاعتماد البرامجي

1. هل البرنامج حاصل على الاعتماد البرامجي؟ ومن اي جهة؟ كلا

#### 5. المؤثرات الخارجية الأخرى

2. هل هناك جهة راعية للبرنامج؟ نعم، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

#### 6. هيكلية البرنامج

ملاحظات	النسبة المئوية	وحدة دراسية	عدد المقررات	هيكل البرنامج
	9.4%	14	6	متطلبات المؤسسة
	18%	27	10	متطلبات الكلية
	72.6%	109	40	متطلبات القسم
				التدريب الصيفي
				أخرى

\* ممكن ان تتضمن الملاحظات فيما اذا كان المقرر أساسي او اختياري .

#### 7. وصف البرنامج / منهاج قسم ادارة التسويق

الساعات المعتمدة		اسم المقرر أو المساق	رمز المقرر أو المساق	السنة / المستوى
عملي	نظري			الأولى
	3	إدارة الأعمال 1	AEMM23_101	
	3	إدارة التسويق 1	AEMM23_102	
2	1	إحصاء 1	AEMM23_103	
2	1	محاسبة مالية 1	AEMM23_104	
2	1	اقتصاد 1	AEMM23_105	
	2	لغة العربية	AEMM23_106	
	3	Headway (Beginner)	AEMM23_107	
	3	إدارة الأعمال 2	AEMM23_108	
	3	إدارة التسويق 2	AEMM23_109	
2	1	إحصاء 2	AEMM23_110	
2	1	محاسبة مالية 2	AEMM23_111	
2	1	اقتصاد 2	AEMM23_112	
2	1	اساسيات الحاسوب	AEMM23_113	
	2	حقوق انسان وديمقراطية	AEMM23_114	

	3	تسويق خدمات (1)	AEMM23_201	الثانية	
	3	إمدادات التسويق	AEMM23_202		
	2	المنتج	AEMM23_203		
	2	التسعير	AEMM23_204		
	2	الإدارة الاستراتيجية	AEMM23_205		
2	1	أساليب كمية في التسويق	AEMM23_206		
2	1	التطبيقات المكتبية Power Point Word &	AEMM23_207		
	3	تسويق خدمات (2)	AEMM23_208		
	2	التوزيع	AEMM23_209		
	2	الترويج	AEMM23_210		
	2	إدارة العالمة التجارية والمكانة الذهنية	AEMM23_211		
	2	إدارة المبيعات	AEMM23_212		
	2	Headway (elementary)	AEMM23_213		
2	1	التطبيقات المكتبية Excel	AEMM23_214		
	3	التسويق العالمي	AEMM23_301		الثالثة
2	1	بحوث تسويق	AEMM23_302		
	2	سلوك المستهلك	AEMM23_303		
	2	إدارة المخاطر التسويقية	AEMM23_304		
	2	Headway (pre- intermediate)	AEMM23_305		
2	1	أساسيات الأنترنت	AEMM23_306		
	3	أنظمة معلومات تسويقية	AEMM23_307		
	2	إدارة المعرفة التسويقية	AEMM23_308		
	2	إدارة المنظمات التسويقية	AEMM23_309		
	2	إدارة الجودة التسويقية	AEMM23_310		
	2	إدارة التفاوض	AEMM23_311		
	2	التطبيقات الإحصائية في التسويق	AEMM23_312		
	2	مناهج البحث العلمي	AEMM23_313		
	3	إدارة علاقات الزبائن	AEMM23_401	الرابعة	
	3	دراسات تسويقية معاصرة (1)	AEMM23_402		

2	1	قواعد البيانات التسويقية	AEMM23_403
	2	التسويق الزراعي	AEMM23_404
	2	التسويق الدوائي	AEMM23_405
	2	التسويق الرياضي	AEMM23_406
	2	المسؤولية الاجتماعية والاخلاقية للتسويق	AEMM23_407
	3	دراسات تسويقية معاصرة (2)	AEMM23_408
	3	الاستراتيجيات التسويقية	AEMM23_409
2	1	التسويق الإلكتروني	AEMM23_410
	2	التسويق السياحي والفندقي	AEMM23_411
	2	Headway (intermediate)	AEMM23_412

## 8. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج

### المعرفة

- تقديم ملاكات رائدة في إدارة التسويق لمؤسسات القطاع العام والخاص.
- نشر المعرفة التسويقية في كافة المؤسسات بما يحقق تطلعات المجتمع.
- قدرة خريجي القسم على تطوير مهاراتهم التسويقية والمعرفية وتحقيق الريادة في إدارة التسويق.

### المهارات

- تنمية ودعم روح الابداع والابتكار والقيادة.
- خلق بيئة مفتوحة للتبادل الثقافي والفكري.
- التواصل والتفاعل البناء مع أصحاب المصلحة.
- امتلاك خريجي قسم إدارة التسويق القدرة على التفكير وحل المشكلات وإدارة الوقت.
- ان تكون مخرجاتنا عارفة ومكتسبة للمهارات في كيفية انجاز المهام الموكلة اليها.

### القيم

- ترسيخ المسؤولية الاجتماعية والأخلاقية.
- خدمة المجتمع وتلبية متطلباته.
- النزاهة والشفافية.
- الجودة.
- التمسك بأخلاقيات المهنة والقدرة على ابداء الكفاءة المهنية العالية.
- ان يكون الطالب مؤمناً بمبادئ النزاهة والشفافية، ولديه القدرة على تطبيق مفاهيم ادارة الجودة في العمل.

## 9. استراتيجيات التعلم والتعليم

1. التعلم النشط: تشجيع المشاركة الفعالة للطلاب في عمليات التعلم، مثل المناقشات والأنشطة الجماعية وحل المشكلات، لتعزيز فهمهم العميق للمفاهيم الرياضية.

2. التعلم التعاوني: تشجيع الطلاب على العمل معاً في مجموعات صغيرة لحل المسائل المتعلقة بدراساتهم ومشاركة الأفكار، مما يساهم في تعزيز التفاعل وتبادل المعرفة بينهم.
3. استخدام التكنولوجيا: الاستفادة من التكنولوجيا في توفير أدوات تعليمية تفاعلية مثل برامج الحاسوب والموارد عبر الإنترنت لتعزيز فهم الطلاب وتحفيزهم.
4. التعلم القائم على المشكلات: تقديم مشكلات محددة وتحفيز الطلاب للتفكير النقدي واستخدام المهارات التسويقية لحلها.
5. الاستراتيجيات التعليمية المتعددة: توفير مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات التعليمية، مثل المحاضرات التفاعلية والدروس العملية والتمارين العملية، لتلبية احتياجات متنوعة من الطلاب.
6. تعزيز التفكير التسويقي: تشجيع الطلاب على تطوير المهارات التسويقية مثل التحليل والتخطيط والاستنتاج، من خلال تقديم أسئلة تحفيزية ومشكلات تطبيقية.
7. تقديم ردود فعل فورية: توفير آليات لتقديم ردود فعل فورية للطلاب بشأن أدائهم وفهمهم للمفاهيم التسويقية، سواء كان ذلك من خلال التقييمات الدورية أو التفاعل المباشر مع المدرس.

## 10. طرق التقييم

1. تقييم الأداء في الفصل: يشمل تقييم أداء الطلاب خلال الدروس والمحاضرات وورش العمل، سواء من خلال الاختبارات الكتابية أو التقييم المستمر لمشاركتهم وفهمهم للمواد.
2. المشاركة في المناقشات والأنشطة: يمكن تقييم مدى مشاركة الطلاب في المناقشات الصفية والأنشطة الجماعية والمشاريع الفردية، وذلك لتقييم مدى فهمهم وتفاعلهم مع المواد.
3. الاختبارات والواجبات: يمكن إعطاء الطلاب اختبارات منتظمة وواجبات تقييمية لتقييم مهاراتهم في حل المسائل المرتبطة بمجال اختصاصهم وفهمهم للمفاهيم المعروضة.
4. تقييم المشاركة في البحث: يمكن تقييم مدى مشاركة الطلاب في أنشطة البحث والمشاريع العلمية، وتقديم تقييم لأسلوب عرضهم وتحليل نتائجهم واستنتاجاتهم.
5. تقييم الأداء العملي: يمكن تقييم الطلاب في الأداء العملي من خلال الزيارات العملية والمشاركة في الأنشطة التطبيقية.
6. تقييم المشاركة الخارجية: يشمل تقييم مدى مشاركة الطلاب في الأنشطة الخارجية مثل المؤتمرات والندوات والمسابقات الرياضية.
7. تقييم التطور الشخصي والمهني: يمكن تقييم تطور الطلاب على المستوى الشخصي والمهني والأكاديمي خلال مشاركتهم في برنامج توجيه أعضاء هيئة التدريس.

## 11. الهيئة التدريسية

### أعضاء هيئة التدريس

الرتبة العلمية	التخصص		المتطلبات/المهارات (ان وجدت)	اعداد الهيئة التدريسية	
	عام	خاص		ملاك	محاضر
ا.م.د. فراس فرحان جدي صفر	إدارة أعمال	إدارة مالية		ملاك	
أ.م. مي حمودي عبدالله جاسم	إدارة أعمال	تنمية		ملاك	
م.د. ثائر جاسم محمد عفتان	إدارة أعمال	موارد بشرية		ملاك	
م.د. فراس حسن رشيد سلمان	إدارة أعمال	نظرية منظمة		ملاك	
م. سعد عجاج خلف جميل	إدارة أعمال	تسويق		ملاك	
م.م. محمد حميد نايف حميد	إدارة أعمال			ملاك	
م.م. موسى حمد محمد شيحان	إدارة أعمال	ريادة اعمال		ملاك	
م.م. احمد حميد عيسى جاسم	إدارة أعمال			ملاك	
م.م. مروان حسين عبد فرحان	إدارة أعمال			ملاك	
م.م. حنان محمد ابراهيم جاسم	إدارة أعمال	إدارة مالية		ملاك	

## التطوير المهني

### توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد

- 1- تحديد احتياجات الجامعة والقسم: يتم تحديد احتياجات الجامعة والقسم من حيث الكوادر التعليمية المطلوبة والتخصصات المفضلة.
- 2- إعداد برامج التوجيه: يتم تصميم برامج توجيه مخصصة تستهدف الأعضاء الجدد والزائرين والمتفرغين وغير المتفرغين بناءً على احتياجاتهم وتخصصاتهم.
- 3- التعريف بالبيئة الجامعية: يتم تقديم مقدمة شاملة حول الجامعة وقسم الإدارة العامة، بما في ذلك نبذة عن القسم والرؤية والرسالة والأهداف والخدمات المتاحة.
- 4- تقديم الموارد الداعمة: يتم توفير الموارد والدعم اللازم للأعضاء الجدد، بما في ذلك الدورات التدريبية والورش العملية والمساعدة الفنية.
- 5- توجيه أكاديمي: يتم توجيه الأعضاء الجدد فيما يتعلق بالمناهج والمناطق البحثية والطرق التدريسية المستخدمة في القسم.
- 6- توجيه إداري: يتم توجيه الأعضاء الجدد حول الإجراءات الإدارية والمسؤوليات والسياسات الجامعية وقواعد السلوك.
- 7- دعم مستمر: يتم توفير دعم مستمر لأعضاء هيئة التدريس الجدد والزائرين والمتفرغين وغير المتفرغين من خلال جلسات استشارية وورش عمل وتقييمات دورية.

## التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس

1. تحديد الاحتياجات وتحديد الأهداف: يتم تحديد احتياجات أعضاء هيئة التدريس من خلال استطلاعات رأي وتقييم أداء، ومن ثم تحديد الأهداف المحددة التي يجب تحقيقها في إطار البرنامج.
2. تصميم البرنامج التطويري: بناءً على الاحتياجات المحددة والأهداف المحددة، يتم تصميم برنامج تطويري شامل يشمل مجموعة من الأنشطة والدورات التدريبية وورش العمل والموارد التعليمية.
3. تنفيذ البرنامج: يتم تنفيذ البرنامج التطويري بشكل منظم ومنظم، ويشمل ذلك تنظيم ورش العمل، وإجراء الدورات التدريبية، وتقديم الموارد التعليمية المناسبة.
4. استخدام استراتيجيات التدريس الفعالة: يتعلم أعضاء هيئة التدريس استخدام وتطبيق استراتيجيات التدريس الحديثة والفعالة، مثل التعلم التعاوني والتعلم النشط والتكنولوجيا التعليمية.
5. تقييم نتائج التعلم: يتم تقييم فعالية البرنامج التطويري من خلال تقييم نتائج التعلم لأعضاء هيئة التدريس، مثل زيادة مستوى المعرفة والمهارات التدريسية والتفاعلية مع الطلاب.
6. التطوير المستمر: يجري تقديم التغذية الراجعة والدعم المستمر لأعضاء هيئة التدريس لتعزيز التطوير المهني والأكاديمي المستمر.
7. المشاركة في البحث والنشر العلمي: يشجع أعضاء هيئة التدريس على المشاركة في البحث العلمي ونشر النتائج في المجلات الأكاديمية المرموقة، مما يعزز مكانتهم الأكاديمية ويساهم في تطوير المعرفة في مجالاتهم.

## 12. معيار القبول

- 1- قبول مركزي.
- 2- قبول استثناءات (ذوي الشهداء، أبناء الهيئة التدريسية، الموظفين المتميزين، الأوائل على المعاهد، الطلبة الوافدين).
- 3- تعليم حكومي خاص

## 13. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج

- 1- موقع الجامعة والكلية والقسم الإلكتروني.
- 2- أوليات استحداث القسم.

## 14. خطة تطوير البرنامج

- 1- تطوير المناهج الدراسية.
- 2- فتح دراسات مسائية
- 3- تطوير الملاكات التدريسية والإدارية عن طريق دورات وندوات وورش في مجالات التخصص.
- 4- دعم جهود البحث العلمي من خلال تشجيع أعضاء الهيئة التدريسية على النشر خصوصاً في المستوعبات العالمية.
- 5- إقامة برامج تدريبية لتنمية قدرات الطلبة في المجالات التقنية وتكنولوجيا المعلومات.



✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	بحوث تسويق	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سلوك مستهلك	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة المخاطر التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Headway (pre-intermediate)	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسيات الأنترنت	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أنظمة معلومات تسويقية	السنة الثالثة
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة المعرفة التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	إدارة المنظمات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة الجودة التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	إدارة التفاوض	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التطبيقات الإحصائية في التسويق	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	مناهج البحث العلمي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة علاقات الزبائن	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	دراسات تسويقية معاصرة 1	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	قواعد البيانات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الزراعي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الدوائي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الرياضي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	المسؤولية الاجتماعية والاخلاقية للتسويق	السنة الرابعة
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	دراسات تسويقية معاصرة 2	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	الاستراتيجيات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الإلكتروني	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق السياحي والفندقي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Headway (intermediate)	

\*يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم

## نموذج وصف المقرر

1. اسم المقرر	
مبادئ ادارة 1	
2. رمز المقرر	
AEMM23_101	
3. الفصل / السنة	
2024-2023	
4. تاريخ إعداد هذا الوصف	
2023/9/17	
5. أشكال الحضور المتاحة	
حضورى داخل القاعة مع استخدام برنامج Classroom لتبليغات الطلبة باوقات الامتحانات وتنزيل درجات الامتحانات الشهرية ودرجات السعي السنوي.	
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية) / عدد الوحدات (الكلية)	
عدد الساعات 45 / عدد الوحدات 3	
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم يذكر)	
م.د. علي احسان عبد الكريم	
8. اهداف المقرر	
<p>1- الاسهام في فهم التطور التاريخي للإدارة في المنظمات.</p> <p>2- تعريف الطالب بأهمية الادارة ووظائفها الاساسية.</p> <p>3- التعرف على مفهوم المدير في المنظمات وماهي المستويات الادارية في المنظمة .</p> <p>4- تعريف الطالب بأهم الخطط الاستراتيجية التي تضعها المنظمات لتنفيذ اعمالها .</p> <p>5- تعريف الطالب بكيفية مواجهة التحديات التي تواجهها منظمات الاعمال في عالم اليوم.</p> <p>6- تأهيل خريجين ذو كفاءة ادارية عالية تمكنهم في مزاولة اعمالهم الادارية.</p>	اهداف المادة الدراسية
9. استراتيجيات التعليم والتعلم	
<p>-لقاء المحاضرات الحضورية والالكترونية</p> <p>- اجراء المناقشات الحوارية مع الطلبة</p> <p>- الاسئلة الشفوية للطلبة</p> <p>- التعليم المدمج ( كلاس روم )</p>	الاستراتيجية

10. بنية المقرر					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
الاول	3 ساعة	المعرفة النظرية	مفهوم ووظائف الادارة	لقاء المحاضرة	الاسئلة الشفوية
الثاني	3 ساعة	المعرفة النظرية	مفهوم المدير والمستويات الادارية	محاضرة / مناقشات	اسئلة ومشاركة
الثالث	3 ساعة	المعرفة النظرية	ادوار المدير والمهارات الاساسية للمدراء وسمات المدير الناجح	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
الرابع	3 ساعة	المعرفة النظرية	منظمات الاعمال والمنظمات كنظام مفتوح	محاضرة / مناقشات	مشاركة الطالب
الخامس	3 ساعة	-	امتحان شهر اول	-	-
السادس	3 ساعة	المعرفة النظرية	التحديات المعاصرة في عالم اليوم	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
السابع	3 ساعة	المعرفة النظرية	الادارة بين الماضي والحاضر	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
الثامن	3 ساعة	المعرفة النظرية	الاتجاهات والممارسات المعاصرة والمستقبلية في الادارة	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
التاسع	3 ساعة	المعرفة النظرية	انواع البيئات الداخلية والخارجية المحيطة بالمنظمات	محاضرة / مناقشات	مشاركة وكوز
العاشر	3 ساعة	-	امتحان شهر ثاني	-	-
الحادي عشر	3 ساعة	المعرفة النظرية	المنظمات الملتزمة بخدمة الزبائن	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
الثاني عشر	3 ساعة	المعرفة النظرية	ادارة الجودة والتحسين المستمر	محاضرة / مناقشات	اسئلة ومشاركة
الثالث عشر	3 ساعة	المعرفة النظرية	التخطيط وصياغة الاهداف	محاضرة / مناقشات	الاسئلة الشفوية
الرابع عشر	3 ساعة	المعرفة النظرية	نظام التخطيط ونظمه الفرعية	محاضرة / مناقشات	مشاركة وكوز
الخامس عشر	3 ساعة	-	مراجعته	-	-

11. تقييم المقرر	
<p>الدرجة النهائية للتقييم من 100 درجة، والحد الأدنى للنجاح هو 50 درجة، وتتوزع درجة التقييم على سعي من 30 درجة و امتحان نهاية الكورس 70 درجة و كالاتي:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• الامتحان شهر الاول 10 درجات</li> <li>• امتحان الشهر الثاني 10 درجات</li> <li>• التحضير اليومي 5 درجات</li> <li>• المشاركات 5 درجات</li> </ul> <p>امتحان نهاية الكورس 70 درجة</p>	

12. مصادر التعلم والتدريس	
الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)	كتاب مبادئ الادارة
المراجع الرئيسية (المصادر)	كتب متخصصة في علم الادارة
الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير)	مجموعة من البحوث الادارية المتخصصة في مجال ادارة الاعمال.
المراجع الإلكترونية، مواقع الانترنت	مجموعة من المواقع والمنشآت الإلكترونية

