

الخطة الدراسية لدرجة البكالوريوس في الأعمال

التخصص : التسويق 2018

عدد الساعات المعتمدة 132

ب. متطلبات الاختيارية (6 ساعة معتمدة): يختارها الطالب من المواد التالية:

رقم المادة	اسم المادة	ساعة معتمدة	المتطلب السابق
0320415	دراسات الجدوى وتقييم المشروعات	3	0320150
0330325	إدارة الجودة الشاملة	3	0330110
0381141	مبادئ الإدارة اللوجستية والسياحية	3	-
0410242	التشريعات التجارية	3	-

ثانياً: متطلبات كلية (24 ساعة معتمدة) موزعة على النحو الآتي :

رقم المادة	اسم المادة	ساعة معتمدة	المتطلب السابق
0250105	رياضيات الأعمال	3	-
0310110	مبادئ محاسبة (1)	3	-
0320150	مبادئ الاقتصاد الجزئي	3	-
0330110	مقدمة في الإدارة	3	-
0330248	نظم المعلومات الإدارية	3	-
0350110	مبادئ تسويق	3	-
0380122	مبادئ الإحصاء للأعمال	3	-
0381208	اساليب البحث العلمي	3	0380122

ثالثاً : متطلبات التخصص (81) ساعة معتمدة موزعة على النحو الآتي :

أ. المتطلبات الإجبارية : (75 ساعة معتمدة)

رقم المادة	اسم المادة	ساعة معتمدة	المتطلب السابق
0310111	مبادئ المحاسبة (2)	3	0310110
0320211	الإدارة المالية	3	-
0330223	إدارة الإنتاج والعمليات	3	0330110
0330250	مهارات الاتصال الإداري	3	0330110
0330327	التحليلات الاعمال والمسؤولية الاجتماعية	3	-
0350211	إدارة المبيعات	3	0350110
0350222	استراتيجية العلامة التجارية	3	-
0350220	التسويق الإلكتروني	3	0350110
0350231	التسويق من خلال الشبكات الاجتماعية	3	-
0350241	التسويق الأخضر	3	-
0350245	التسويق السياحي والتذيني	3	0350110
0350312	شوك المستهلك	3	0350110
0350313	الاتصالات التسويقية	3	-
0350314	تسويق الخدمات	3	0350110
0350315	العلاقات العامة في التسويق	3	0350313
0350320	إدارة التسويق	3	0350211
0350322	إدارة سلسلة التوريد والتوزيع	3	0350110
0350332	إدارة علاقات العملاء	3	0350313
0350344	تسويق الأعمال	3	0330223
0350345	تسويق الخدمات المالية	3	0320211
0350421	استراتيجيات التسويق	3	0350320
0350423	التسويق الدولي	3	0350211
0350433	تضاريف تسويقية معاصرة	3	0350241
0350443	الريادة في التسويق	3	0350421
0381222	إدارة المعارض والمؤتمرات	3	-

أولاً: متطلبات الجامعة (27 ساعة معتمدة) موزعة على النحو الآتي:
أ. المتطلبات الإجبارية : (15) ساعة معتمدة

رقم المادة	اسم المادة	ساعة معتمدة	المتطلب السابق
0114101	مهارات اللغة العربية (1) *	3	0114099
0111100	علوم عسكرية	3	-
0111101	لغوية لوجستية	3	-
0130101	مهارات اللغة الإنجليزية (1) *	3	0130099
0130102	مهارات اللغة الإنجليزية (2)	3	0130101
0111000	عمل تطوعي في خدمة المجتمع	0	-
ب. متطلبات الجامعة الاختيارية (12 ساعة معتمدة)			
0111112	مقدمة في علم النفس	3	-
0111133	الفكر والحضارة الإنسانية (1)	3	-
0140111	مهارات لغوية (1)	3	-
0140112	مهارات لغوية (2)	3	-
0240152	ثقافة بينية	3	-
0330111	مقدمة في إدارة مشاريع **	3	-
0420140	حقوق الإنسان	3	-
0420143	ثقافة قانونية	3	-
0610230	الريادة والإبداع	3	-
0731102	مهارات استخدام شبكات التواصل الاجتماعي	3	-
0780101	مهارات الاتصال والتواصل	3	-
0910102	ثقافة لصحية	3	-

ملاحظة *: يتوجب على جميع الطلبة التقدم لإمتحان تحديد المستوى في اللغة العربية واللغة الإنجليزية ومهارات الحاسوب ، وعلى الطالب الذي يخفق في النجاح بهذا الإمتحان أن يجتاز بنجاح المادة الإستراتيجية التي أخفق بها .

** لا يجوز لطلبة كلية الأعمال دراستها .

جامعة فيلادلفيا



كُلِّيَّةُ الْإِعْمَالِ
Faculty of Business

قسم التسويق

Department of Marketing



الموقع الإلكتروني للجامعة

<http://www.philadelphia.edu.jo/>

تلفون الجامعة: (٠٠٩٦٢-٦-٤٧٩٩٠٠٠)

سكرتيرة القسم: 2581

مكتب الإرتباط: (00962-6-5163649)

رؤيتنا:

رفد السوق بخريج تسويق متميز قادر على العطاء بتفوق في مجالات العمل..

رسالتنا:

إعداد الكوادر البشرية العلمية المتخصصة والمؤهلة في مجال علم التسويق والقادرة على التكيف مع التغيرات الحاصلة في البيئة التسويقية، ونشر المعرفة والوعي لدى الطلبة بأهمية علم التسويق في الوقت الحاضر وأثاره على الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية للمجتمعات، وتوفير برامج تعليمية ذات جودة عالية في مجالات التسويق، تراعي التميز الأكاديمي، والملائمة للواقع العملي والقادرة على خدمة المجتمع ككل..

أهدافنا:

- 1- تخطيط وتنفيذ وإدارة العمليات التسويقية وعناصر المزيج التسويقي في مختلف الميادين
- 2- مواكبة التطور التكنولوجي في مجال التسويق من خلال القدرة على استخدام وإدارة وسائل التجارة الإلكترونية
- 3- القدره على التنبؤ والدراسة والتحليل باستخدام الاساليب العلمية والاحصائية واحداث البرامج الحاسوبية المخصصة لذلك
- 4- القدرة على وضع الاستراتيجيات التسويقية الفاعلة والمناسبة لمواجهة التغيرات المتسارعة في حاجات ورغبات المستهلكين
- 5- تنمية وتطوير اساليب البيع من خلال القدرة على الابتكار والتجديد والاستخدام الامثل لمهارات ووسائل الاتصال

مجالات عمل الخريجين:

- 1- المبيعات
- 2- خدمة العملاء
- 3- المخازن
- 4- العلاقات العامة

المرافق التعليمية:

يتوفر لدى الكلية قاعات تدريسية مجهزة بشكل جيد، إضافة إلى قاعات تدريسية إلكترونية مجهزة بشاشات العرض DataShow وأجهزة الكمبيوتر المتصلة بشبكة الإنترنت مما يدعم العملية التعليمية. وتحتوي مكتبة الجامعة على العديد من الكتب والدوريات الحديثة في مجال التخصص وتوفر المكتبة وصولاً سهلاً لقواعد البيانات والكتب الإلكترونية المعروفة مثل (EBSCOLIBRARY)، وقاعدة بيانات إلكترونية للأبحاث العلمية والطبية تضم مجلات أكاديمية وكتب إلكترونية (SCIENCE DIRECT).

التدريب الميداني ومشروع البحث :

يتميز تخصص التسويق بوجود مادة التدريب الميداني للطلبة في السنة الأخيرة (مادة إجبارية) حيث إن مادة التدريب الميداني لطلبة قسم التسويق لها أهمية كبيرة. باعتبارها النافذة التي يطل منها الطالب على الميدان، ويتعرف من خلالها على العلاقة بين الجانب النظري الأكاديمي الذي يحصل عليه من خلال دراسته في الجامعة وبين الجانب العملي. ولدى قسم التسويق اتفاقيات مع شركات تجارية وتسويقية .

يوفر القسم برامج تدريبية أخرى تساعد الطالب على اكتساب المهارات والمعرفة المرتبطة بالتخصص بشكل يساعد على الدخول إلى سوق العمل بسهولة.

تتضمن الخطة الدراسية أيضاً مادة مشروع البحث والذي يتمكن الطالب من خلالها إكتساب مهارة إعداد البحوث والدراسات في التخصص (مادة إجبارية).

ويخطط القسم في بداية كل سنة وعلى مدى الفصلين الأول والثاني لزيارات ميدانية إلى مؤسسات تسويقية وتجارية يطلع من خلالها الطلبة ميدانياً على الية عمل هذه المؤسسات وهذا يساعدهم على اكتساب مهارات عملية.