

وصف مواد تخصص التسويق

406201 قضايا معاصرة بالتسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة الى تزويد الطلبة الدارسين في تخصص التسويق بالقضايا المعاصرة في التسويق وعلى ضوء الممارسة العلمية، كما يهدف الى شرح وتفسير مشاكل تسويقية محدده من واقع البيئة المحلية وربطها بالمفاهيم التسويقية العلمية وحسب المستجدات البيئية.

406202 البيع الشخصي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة التعريف باليات و مفاهيم و تطبيقات البيع الشخصي كمنشآت ديناميكي فعال من خلال دراسة النماذج الحديثة الرائدة في إدارة الحوار البيعي ضمن إطار مفاهيمي موجه بالنظرة الحديثة للتسويق.

406203 تسويق الخدمات (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة مفاهيم التسويق الحديثة في مجال الخدمات الخاصة والعامة مثل الخدمات المصرفية، والتأمين، والسياحة، والمستشفيات، والتعليم العالي،... الخ.

406204 سياسات التسعير (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطلبة بأهمية التسعير في السياسة التسويقية للمنظمة والعوامل الجوهرية التي تؤثر على السياسات التسعيرية، وما هو دور الحكومة في مجال الرقابة على الأسعار . إضافة إلى إعطاء فكرة تفصيلية عن كيفية وأساليب التسعير بما يتلاءم مع عناصر المزيج التسويقي الأخرى وبحسب دورة حياة المنتجات، باستخدام بعض الأساليب الكمية في توضيح كيفية احتساب الأسعار . وأخيراً التعرض إلى كيفية تسعير الخدمات وطرق التسعير الدولي والتسعير عبر الإنترنت.

406205 التسويق الدولي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
التعريف بالتسويق الدولي و بمبادئه و أهميته و تعريف الطالب بطبيعة البيئة التسويقية الدولية، و المداخل المختلفة لدراسة الأسواق الدولية بالإضافة إلى دراسة المداخل المختلفة للتسويق الدولي.

406206 ادارة علاقات الزبائن (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
ترتكز المادة على مفهوم التوجه بالزبائن و بتناول أبرز الأساليب المعتمدة لجذب الزبائن و الاحتفاظ بهم بما يحقق المصالح المتبادلة لطرفي التبادل.

406210 إدارة العلاقات التجارية (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406328)
تتضمن هذه المادة على أهمية العلاقات التجارية والإجراءات المستخدمة للحفاظ على الاتصالات مع الأطراف الأخرى وتطوير العلاقات مع الموردين والمشتريين.

406212 التسويق الفندقية (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة إلى التعريف بمبادئ التسويق في مجال الفنادق والسياحة، والخدمات التسويقية والتخطيط لها، والسياسات التسويقية وما يتعلق بذلك من تسعير وترويج وتوزيع، وتقييم عملية تسويق الخدمات وتطويرها، وكذلك التعريف بمفهوم البحوث التسويقية وأهميتها.

406213 التسويق السياسي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة مفهوم التسويق السياسي ومراحل تطوره، ارتباطه بالتغيرات البيئية والاجتماعية، اكتساب المعرفة الواسعة في الجوانب العملية للحملات السياسية.

406220 مبادئ التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: -)
تتضمن هذه المادة دراسة تحليلية للمبادئ و المفاهيم الأساسية للتسويق من حيث تعريفه و التطور في مفهومه. كما يتضمن دراسة البيئة التسويقية و توضيح مدى تأثيرها على العملية التسويقية.

406300 الأساليب الكمية في التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة دراسة العديد من الأساليب الكمية المستخدمة في معالجة المشاكل التسويقية كاختبار التجزئة، تحليل التباين، السيطرة النوعية، أساليب تحديد الأسعار، مشاكل النقل، التنبؤ بالمبيعات.

406301 التسويق السياحي (3 ساعات معتمدة ، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة إلى تعريف الطالب بأهمية التسويق بشكل عام وعلاقته بعلم السياحة وأهميته في تعريف مختلف فئات المجتمع بكافة المواقع السياحية واثر التسويق على السياحة الداخلية والسياحة الخارجية.

406302 سلوك المستهلك (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
يتضمن المفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك، أهم النماذج الاقتصادية و السلوكية التي درست هذا السلوك، النماذج الحديثة في سلوك المستهلك، العوامل الداخلية و الخارجية المؤثرة على سلوك المستهلك، التجزئة القطاعية لسلوك المستهلكين.

406303 قنوات التوزيع (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تتضمن هذه المادة تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية فيما يتعلق بإدارة التوزيع حيث يتضمن توضيحاً لكل الجوانب المتعلقة بكيفية تطوير و إدارة و تقييم أداء قنوات التوزيع و ثم إلقاء الضوء و التعريف بالجوانب الأخرى المتعلقة بإدارة التوزيع.

406304 إدارة المبيعات (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تعريف الطالب بالمفاهيم العلمية و الأساليب الحديثة في إدارة النشاط البيعي و إبراز التكامل بين النشاطين البيعي و التسويقي، كما يلقي الضوء على الجوانب الأساسية في إدارة النشاط البيعي كالتخطيط و التنظيم والتنسيق و التوجيه و الرقابة و غيرها.

406306 تخطيط وتطوير المنتج (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
تهدف هذه المادة إلى إعطاء نبذة تاريخية عن تاريخ الإنتاج، التنبؤ بالطلب - تخطيط العمليات الإنتاجية، مراقبة الجودة و تنظيم المصانع وإدارتها وتقييم الإنتاج ومراحل عمليات المصنع، تبسيط إجراءات العمل ومراقبة المخزون.

406308 تجارة التجزئة والجملة (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406303)
تتضمن هذا المادة تعريف الطالب بمفهوم تجارة التجزئة والجملة مع التركيز على مكونات المزيج التسويقي لهذه التجارة. إضافة الى تعريف الطالب بالجوانب التنظيمية والإدارية والمالية لتجارة التجزئة والجملة وأهمية الاسترشاد بالسلع المربحة وتوزيع التكاليف.

406309 التسويق الزراعي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تهدف هذه المادة إلى تزويد الطلبة بالمهارات اللازمة لتطبيق المفاهيم التسويقية على المنتجات الزراعية، وذلك من خلال دراسة وتحليل ماهية المنتجات الزراعية وطبيعتها، وبماذا يختلف عن المنتجات الأخرى؟ وتأثير ذلك على طريقة تسويقها وإدارتها.

406310 تطبيقات عملية في الإعلان (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تتضمن هذه المادة الى تعريف الطلاب بالجوانب العملية الإعلانية و تنمية وتطوير مهارات التصميم والإبداع الفكري لدى الطلاب و تزويد الطلاب بالأصول العلمية والقواعد المهنية في تصميم الإعلان و تعريف الطلاب بالجوانب الفنية للإعلان التجاري و تعويد الطالب على تحليل محتوى الإعلان والكيفية التي يؤثر بها و إكساب الطلاب مهارات البحوث والاختبارات اللازمة في مجال الإعلان و تعريف الطلاب بواقع وبيئة الإعلان في الأردن وإمكانيات تفعيل دوره .

406311 ادارة المعارض التجارية (3 ساعات معتمدة ،المتطلب السابق: 406422)

تتضمن هذه المادة على اعتبار المعارض جزءاً من مادة دراسية عامة تسمى "إدارة الحدث"، وتغطي مجالات مثل المعارض والمؤتمرات، التخطيط، الإدارة، التسويق، التمويل، وإدارة الموارد البشرية والعمليات.

406312 نظم المعلومات التسويقية (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

يتضمن أبرز آليات و مفاهيم نظم المعلومات في سياق إدارة الأنشطة التسويقية بما يحقق الأهداف المنشودة لإدارات التسويق في المؤسسات الربحية و تلك التي لا تبغي الربح.

406314 التسويق الأخضر (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تتضمن هذه المادة التسويق الأخضر والبيئي مع القضايا المتعلقة بالبيئة حيث يغطي الموضوعات التي تتمحور حول القاعدة النظرية والتوجهات الإدارية ووجهة نظر السياسة العامة أو تلك ذات الصلة بالبدائل كما وتغطي هذه المادة مساحة واسعة بالأقسام وانتهاء بالمنتج فالإعلان واستراتيجيات التوزيع ومن المنظور الجزئي الى المنظور الكلي وهو يمثل أداة ممتازة تمكن الطلاب من الفهم والبحث في البيئة التسويقية.

406315 التسويق الدوائي الصحي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تتضمن هذه المادة إلى التعريف بطبيعة سوق المنتجات الدوائية وعلاقة المزيج التسويقي بتسويق المنتجات الدوائية من خلال التركيز على تجزئة سوق المنتجات الدوائية والترويج عنها.

406328 الترويج (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تتضمن هذه المادة التعريف بالترويج و عناصره و إبراز دوره النسبي في الخطة التسويقية للمؤسسة، كما يتناول بالدراسة التحليلية أساليب الترويج المختلفة و الجوانب الأساسية في إدارتها.

406382 التسويق المصرفي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)

تتناول هذه المادة الأنشطة والوظائف الإدارية اللازمة لتسويق الخدمات المصرفية، وانسيابها من مراكز إنتاجها إلى العملاء أو المستفيدين – وتتكون المادة من شقين: الأول: المفاهيم العامة من حيث الخصائص المميزة للخدمات والعمل ودور الإدارة في ابتكار وتطوير مزيج الخدمات، أما الشق الثاني: فيتناول تطبيق هذه المفاهيم في القطاعات المتخصصة وخاصة في قطاع الخدمات المصرفية مع التركيز على دراسة وتجزئة السوق في هذا القطاع من أجل تقديم المزيج التسويقي المستهدف.

406401 التدريب الميداني(التسويق) (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق:اجتياز 90 ساعة)
تتضمن هذه المادة تهدف هذه المادة الى إكساب الطالب معارف متعددة في مجال العملية التسويقية وأهميتها.

406402 استراتيجيات التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
يتضمن تعريف الطلبة بعملية التخطيط الاستراتيجي للتسويق، و كيف تتم عملية التحليل البيئي و أهم أدوات هذا التحليل المستخدمة: استراتيجيات السوق المستهدف، الخيارات الإستراتيجية للمنظمة، الاستراتيجيات التسويقية الرئيسية.

406403 مشروع التخرج (التسويق) (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: اجتياز(90 ساعة)
ترتكز هذه المادة على تعليم الطلبة على كيفية إعداد مشاريع التخصص من خلال الإشراف و التوجيه و مساعدة الطلبة على اختيار مواضيع البحث.

406404 بحوث التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق :-)
تتضمن هذه المادة دراسة أساليب البحث في التسويق والتوزيع، ودور المعلومات التسويقية كأداة في اتخاذ القرارات التسويقية.

406405 التسويق الصناعي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
يتضمن تعريف الطالب بماهية و طبيعة التسويق الصناعي ك مجال تسويقي متخصص بالإضافة إلى تصنيفات المنتجات الصناعية، إضافة إلى تحليل أنماط الطلب على المنتجات الصناعية و تجزئة الأسواق الصناعية.

406406 التسويق الإلكتروني (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق:406220)
تتضمن هذه المادة إلى تعريف الطالب بجميع الجوانب الخاصة بالتسويق من خلال الانترنت و تحليل ظروف العمل عليها و تطوير الاستراتيجيات و تطبيقها. و تتضمن المادة المواضيع التالية: عمليات التسويق الإلكتروني، استراتيجيات التسويق الإلكتروني قواعد التسويق الإلكتروني طرق و ادوات التسويق الإلكتروني، تكنولوجيا التسويق الإلكتروني الإعلان عبر الإنترنت سلوك المستهلك على الإنترنت تطبيق برمجية و إدارة علاقات الزبائن CRM Express Software Tool.

406408 تشريعات تجارية (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق : 401101)
تتضمن هذه المادة دراسة نشوء التشريعات التجارية وتطوره ودراسة الأعمال التجارية البرية بحكم ماهيتها الذاتية والأعمال التجارية البحرية، وكيفية تطبيقها على الأعمال التجارية، وتبحث في التاجر والشروط الواجب توافرها فيه، وواجباته في التسجيل في السجل التجاري، ومسك دفاتر تجارية، واتخاذ عنوان تجاري، وتبحث كذلك في المتجر وعناصره .

406422 إدارة التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406220)
ترتكز هذه المادة على الجوانب الأساسية في إدارة النشاط التسويقي من خلال الدراسة التحليلية للوظائف الإدارية المختلفة كالتخطيط و التنظيم و التنسيق و التوجيه و الرقابة.