

Ajloun National University



جامعة عجلون الوطنية

جامعة عجلون الوطنية  
Ajloun National University

كلية إدارة الأعمال



الخطة الدراسية للحصول على درجة البكالوريوس

في

تخصص التسويق

للعام الجامعي 2015/2016



## نظام الترميز

1. رمز الكلية: 4
2. رموز الأقسام:

الرقم	القسم
01	إدارة الأعمال
02	المحاسبة
03	نظم معلومات إدارية
04	المصارف الإسلامية
05	العلوم المالية والمصرفية
06	التسويق
07	الإدارة السياحية

3. رموز المواد:

## مدلول منزلة العشرات في أرقام المواد

رقم المجال	عنوان مجال التخصص	رقم المجال	عنوان مجال التخصص
0	أساسيات التسويق	5	مشروع تخرج + تدريب ميداني
1	عمليات التسويق	6	-
2	التسويق التسهيلي	7	-
3	التسويق التطبيقي	8	-
4	المجالات المساندة	9	-

ويكون ترميز المواد حسب الجدول التالي:

406105 سياسات التسعير				
تسلسل المادة	رقم المجال المعرفي	المستوى (السنة الدراسية)	رمز القسم	الكلية
5	0	1	6	4



## مكونات الخطة:

تتكون الخطة الدراسية لدرجة البكالوريوس في التسويق من (132) ساعة معتمدة موزعة على النحو الآتي:

الرقم	تصنيف المادة	عدد الساعات المعتمدة	النسبة المئوية
أولاً	متطلبات الجامعة	27	20.5%
ثانياً	متطلبات الكلية	21	15.9%
ثالثاً	متطلبات التخصص		
	متطلبات التخصص الإلزامية والمساندة	72	61.3%
	متطلبات التخصص الاختيارية	9	
رابعاً	متطلبات حرة	3	2.3%
خامساً	التدريب الميداني (تسويق)	0	0%
المجموع		132	100%

## أولاً: متطلبات الجامعة (27) ساعة معتمدة:

أ. متطلبات الجامعة الإلزامية ويخصص لها (12) ساعة معتمدة وتشمل المواد التالية:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
108100	العلوم العسكرية	3	-	-
108101	التربية الوطنية	3	-	-
108111	مهارات اللغة العربية (1)	3	108099	-
108121	مهارات اللغة الانجليزية (1)	3	108099	-
المجموع		12		

ب. متطلبات الجامعة الاختيارية (15) ساعة معتمدة يختارها الطالب من بين المواد الآتية:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
108102	مبادئ علم المكتبات والمعلومات	3	-	-
108112	مهارات اللغة العربية (2)	3	108111	-
108113	فن الخطابة والحوار	3	-	-
108131	مهارات الحياة	3	-	-
108161	اللغة الفرنسية	3	-	-
108162	اللغة الإسبانية	3	-	-
108103	قضايا دولية وعربية معاصرة	3	-	-



-	-	3	الثقافة الإسلامية	108104
-	-	3	تاريخ القدس	108141
-	-	3	جغرافية الأردن السياحية	108105
-	-	3	الإنسان والبيئة	108106
-	-	3	مهارات الحاسوب (1)	108151
-	-	3	مهارات الحاسوب (2)	108152
-	-	3	التغذية وصحة المجتمع	108171
-	-	3	الرياضة والصحة	108172
-	-	3	القانون في حياتنا	201101
-	-	3	حقوق الإنسان	201103
-	-	3	مبادئ الإدارة	401106

**ملاحظة:** يتوجب على كافة الطلبة التقدم لامتحان المستوى في اللغة العربية واللغة الانجليزية والحاسوب على أن يسجل الطالب الذي يخفق في النجاح بهذا الامتحان مادة استدراكية (099) خارج خطته الدراسية.

#### ثانياً: متطلبات الكلية (21) ساعة معتمدة:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	متطلب سابق	متطلب متزامن
401106	مبادئ الإدارة	3	3	-	-	-
401115	الرياضيات لطلبة إدارة الأعمال	3	3	-	-	-
402101	مبادئ المحاسبة (1)	3	3	-	-	-
403107	مبادئ نظم المعلومات الإدارية	3	3	-	-	-
405101	مبادئ الاقتصاد الجزئي	3	3	-	-	-
405202	مبادئ الإدارة المالية	3	3	-	401106+ 402101	-
406101	مبادئ التسويق	3	3	-	-	-

#### ثالثاً: متطلبات التخصص (81) ساعة معتمدة

أ. متطلبات التخصص الإجبارية والمساندة (72) ساعة معتمدة وتشمل المواد التالية:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	متطلب سابق	متطلب متزامن
401105	إدارة الموارد البشرية	3	3	-	401106	-
401111	أساليب البحث العلمي	3	3	-	-	-



-	401106	-	3	3	إدارة المواد	401215
-	401115	-	3	3	أساليب كمية في الإدارة	401412
-	-	-	3	3	الاقتصاد الإداري	405142
-	406101	-	3	3	تخطيط وتطوير المنتج	406103
-	406101	-	3	3	قنوات التوزيع	406104
-	406101	-	3	3	سياسات التسعير	406105
-	406101	-	3	3	إدارة علاقات الزبائن	406125
-	406101	-	3	3	الترويج	406207
-	406101	-	3	3	إدارة التسويق	406211
-	406101	-	3	3	التسويق الدولي	406215
-	406101	-	3	3	البيع الشخصي	406222
-	406101	-	3	3	قضايا معاصرة في التسويق	406226
-	406101	-	3	3	تسويق الخدمات	406231
-	406101	-	3	3	التسويق السياحي	406235
-	406101	-	3	3	سلوك المستهلك	406302
-	406101	-	3	3	نظم المعلومات التسويقية	406316
-	406101	-	3	3	إدارة المبيعات	406407
-	406101	-	3	3	إستراتيجيات التسويق	406413
-	401111	-	3	3	بحوث تسويق	406418
-	406101	-	3	3	التسويق الإلكتروني	406421
-	406231	-	3	3	التسويق المصرفي	406433
-	+401111 اجتياز 90 ساعة	3	-	3	مشروع تخرج	406451

ب. متطلبات التخصص الاختيارية (9) ساعة معتمدة يختارها الطالب من بين المواد التالية:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	متطلب سابق	متطلب متزامن
401108	إدارة التغيير والأزمات	3	3	-	-	-
401131	ريادة الأعمال	3	3	-	-	-
401333	إدارة العلاقات العامة	3	3	-	-	-
401338	إدارة الجودة الشاملة	3	3	-	401106	-
401416	إدارة التفاوض	3	3	-	401106	-
401423	استخدام الحاسوب في الإدارة	3	-	3	-	-



-	-	-	3	3	التجارة الالكترونية	403129
-	-	-	3	3	الإحصاء لطلبة إدارة الأعمال	405311
-	406101	-	3	3	تجارة التجزئة والجملة	406217
-	406101	1	2	3	تطبيقات عملية في الإعلان	406223
-	406101	-	3	3	إدارة المعارض التجارية	406324
-	406101	-	3	3	التسويق الصناعي	406332
-	406101	-	3	3	التسويق الزراعي	406337
-	406101	-	3	3	التسويق السياسي	406339

رابعاً: متطلبات حرة (3) ساعة معتمدة  
خامساً: التدريب الميداني : شرط للتخرج

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	متطلب سابق	المتطلب المتزامن
406452	تدريب ميداني	-	-	-	اجتياز 90 ساعة	-

المواد التي تقدمها أقسام الكلية والكليات الأخرى للقسم

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	متطلب سابق	المتطلب المتزامن
108100	العلوم العسكرية	3	3	-	-	-
108101	التربية الوطنية	3	3	-	-	-
108102	مبادئ علم المكتبات والمعلومات	3	3	-	-	-
108103	قضايا دولية وعربية معاصرة	3	3	-	-	-
108104	الثقافة الإسلامية	3	3	-	-	-
108105	جغرافيا الأردن السياحية	3	3	-	-	-
108106	الإنسان والبيئة	3	3	-	-	-
108111	مهارات اللغة العربية (1)	3	3	-	108099	-
108112	مهارات اللغة العربية (2)	3	3	-	108111	-
108113	فن الخطابة والحوار	3	3	-	-	-
108121	مهارات اللغة الانجليزية(1)	3	3	-	118099	-
108131	مهارات الحياة	3	3	-	-	-
108141	تاريخ القدس	3	3	-	-	-
108151	مهارات الحاسوب (1)	3	3	-	128099	-
108152	مهارات الحاسوب (2)	3	3	-	108151	-



-	-	-	3	3	اللغة الفرنسية	108161
-	-	-	3	3	اللغة الاسبانية	108162
-	-	-	3	3	التغذية وصحة المجتمع	108171
-	-	-	3	3	الرياضة والصحة	108172
-	-	-	3	3	القانون في حياتنا	201101
-	-	-	3	3	حقوق الإنسان	202132
-	401106	-	3	3	إدارة الموارد البشرية	401105
-	-	-	3	3	مبادئ الإدارة	401106
-	-	-	3	3	إدارة التغيير والأزمات	401108
-	-	-	3	3	أساليب البحث العلمي	401111
-	-	-	3	3	الرياضيات لطلبة إدارة الأعمال	401115
-	-	-	3	3	ريادة الأعمال	401131
-	401106	-	3	3	إدارة المواد	401215
-	-	-	3	3	إدارة العلاقات العامة	401333
-	401106	-	3	3	إدارة الجودة الشاملة	401338
-	401115	-	3	3	أساليب كمية في الإدارة	401412
-	401106	-	3	3	إدارة التفاوض	401416
-	-	3	-	3	استخدام الحاسوب في الإدارة	401423
-	-	-	3	3	مبادئ المحاسبة (1)	402101
-	-	-	3	3	مبادئ نظم المعلومات الإدارية	403107
-	-	-	3	3	التجارة الالكترونية	403129
-	-	-	3	3	مبادئ الاقتصاد الجزئي	405101
-	-	-	3	3	الاقتصاد الإداري	405142
-	+ 401106 402101	-	3	3	مبادئ الإدارة المالية	405202
-	-	-	3	3	الإحصاء لطلبة إدارة الأعمال	405311



الخطة الاسترشادية لنيل درجة البكالوريوس  
في  
تخصص التسويق

السنة الأولى				
الفصل الأول				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
401106	مبادئ الإدارة	3	-	-
402101	مبادئ المحاسبة (1)	3	-	-





-	-	3	مبادئ التسويق	406101
-	-	3	متطلب جامعة إجباري	-
		<b>12</b>	<b>المجموع</b>	

الفصل الثاني				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
401105	إدارة الموارد البشرية	3	401106	-
403107	مبادئ نظم المعلومات الإدارية	3	-	-
405101	مبادئ الاقتصاد الجزئي	3	-	-
406103	تخطيط وتطوير المنتج	3	406101	-
406104	قنوات التوزيع	3	406101	-
-	متطلب تخصص اختياري	3	-	-
		<b>18</b>	<b>المجموع</b>	

السنة الثانية				
الفصل الأول				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
401111	أساليب البحث العلمي	3	-	-
401115	الرياضيات لطلبة إدارة الأعمال	3	-	-
405202	مبادئ الإدارة المالية	3	402101 + 401106	-
406105	سياسات التسعير	3	406101	-
406125	إدارة علاقات الزبائن	3	406101	-
-	متطلب جامعة اختياري	3	-	-
		<b>18</b>	<b>المجموع</b>	

الفصل الثاني				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
406215	التسويق الدولي	3	406101	-
406226	قضايا معاصرة في التسويق	3	406101	-
406231	تسويق الخدمات	3	406101	-
406235	التسويق السياحي	3	406101	-



-	-	3	متطلب جامعة اختياري	-
-	-	3	متطلب تخصص اختياري	-
<b>18</b>			<b>المجموع</b>	

السنة الثالثة				
الفصل الأول				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
401215	إدارة المواد	3	401106	-
405142	الاقتصاد الإداري	3	-	-
406211	إدارة التسويق	3	406101	-
406222	البيع الشخصي	3	406101	-
-	متطلب تخصص اختياري	3	-	-
-	متطلب جامعة اختياري	3	-	-
<b>18</b>			<b>المجموع</b>	

الفصل الثاني				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
406207	الترويج	3	406101	-
406302	سلوك المستهلك	3	406101	-
406316	نظم معلومات تسويقية	3	406101	-
406407	إدارة المبيعات	3	406101	-
406452	تدريب ميداني	0	اجتياز 90 ساعة	-
-	متطلب جامعة إجباري	3	-	-
-	متطلب جامعة اختياري	3	-	-
<b>18</b>			<b>المجموع</b>	

السنة الرابعة				
الفصل الأول				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن



-	401115	3	أساليب كمية في الإدارة	401412
-	406101	3	استراتيجيات التسويق	406413
-	401111	3	بحوث التسويق	406418
-	-	3	متطلب جامعة إجباري	-
-	-	3	متطلب جامعة اختياري	-
		<b>15</b>	<b>المجموع</b>	

الفصل الثاني				
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق	المتطلب المتزامن
406421	التسويق الالكتروني	3	406101	-
406433	التسويق المصرفي	3	406231	-
406451	مشروع تخرج	3	+ 401111 اجتياز 90 ساعة	-
-	متطلب جامعة إجباري	3	-	-
-	مادة حرة	3	-	-
		<b>15</b>	<b>المجموع</b>	

## وصف مواد تخصص التسويق

**406101 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.

**406103 تخطيط وتطوير المنتج (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تهدف هذه المادة إلى إعطاء نبذة تاريخية عن تاريخ الإنتاج، التنبؤ بالطلب - تخطيط العمليات الإنتاجية، ومراقبة الجودة وتنظيم المصانع وإدارتها وتقييم الإنتاج ومراحل عمليات المصنع، وتبسيط إجراءات العمل ومراقبة المخزون.

**406104 قنوات التوزيع (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406105 سياسات التسعير (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406125 إدارة علاقات الزبائن (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تركز هذه المادة على مفهوم التوجه بالزبائن و تتناول أبرز الأساليب المعتمدة لجذب الزبائن و الاحتفاظ بهم بما يحقق المصالح المتبادلة لطرفي التبادل.

**406207 الترويج (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406211 إدارة التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تركز 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.

**406215 التسويق الدولي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تتناول هذه المادة 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.

**406217 تجارة التجزئة والجملة** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن هذه المادة تعريف الطالب بمفهوم تجارة التجزئة والجملة مع التركيز على مكونات المزيج التسويقي لهذه التجارة. إضافة إلى تعريف الطالب بالجوانب التنظيمية والإدارية والمالية لتجارة التجزئة والجملة وأهمية الاسترشاد بالسلع المربحة وتوزيع التكاليف.

**406222 البيع الشخصي** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن هذه المادة التعريف بآليات و مفاهيم و تطبيقات البيع الشخصي كنشاط ديناميكي فعال من خلال دراسة النماذج الحديثة الرائدة في إدارة الحوار البيعي ضمن إطار مفاهيمي موجه بالنظرة الحديثة للتسويق.

**406223 تطبيقات عملية في الإعلان** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن هذه المادة إلى 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 .

**406226 قضايا معاصرة في التسويق** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن هذه المادة إلى تزويد الطلبة الدارسين في تخصص التسويق بالقضايا المعاصرة في التسويق وعلى ضوء الممارسة العلمية، كما يهدف إلى شرح وتفسير مشاكل تسويقية محدده من واقع البيئة المحلية وربطها بالمفاهيم التسويقية العلمية وحسب المستجدات البيئية.

**406231 تسويق الخدمات** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن هذه المادة مفاهيم التسويق الحديثة في مجال الخدمات الخاصة والعامة مثل الخدمات المصرفية، والتأمين، والسياحة، والمستشفيات، والتعليم العالي.

**406235 التسويق السياحي** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
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: 406101)  
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.

**406316 نظم المعلومات التسويقية** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)  
تتضمن المادة 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.

**406324 إدارة المعارض التجارية (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تتضمن هذه المادة على اعتبار المعارض جزءاً من مادة دراسية عامة تسمى "إدارة الحدث"، وتغطي مجالات مثل المعارض والمؤتمرات، والتخطيط، والإدارة، والتسويق، والتمويل، وإدارة الموارد البشرية والعمليات.

**406332 التسويق الصناعي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
يتضمن تعريف الطالب بماهية و طبيعة التسويق الصناعي كمجال تسويقي متخصص بالإضافة إلى تصنيفات المنتجات الصناعية، إضافة إلى تحليل أنماط الطلب على المنتجات الصناعية و تجزئة الأسواق الصناعية.

**406337 التسويق الزراعي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406339 التسويق السياسي (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
تتضمن هذه المادة مفهوم التسويق السياسي ومراحل تطوره، ارتباطه بالتغيرات البيئية والاجتماعية، اكتساب المعرفة الواسعة في الجوانب العملية للحملات السياسية.

**406407 إدارة المبيعات (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406413 إستراتيجيات التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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.

**406418 بحوث التسويق (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 401111)**  
تتضمن هذه المادة دراسة أساليب البحث في التسويق والتوزيع، ودور المعلومات التسويقية كأداة في اتخاذ القرارات التسويقية.

**406421 التسويق الإلكتروني (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406101)**  
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 ( CRM Express Software Tool ) و إدارة علاقات الزبائن .



**406433 التسويق المصرفي** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 406231)  
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.

**406451 مشروع تخرج** (3 ساعات معتمدة، المتطلب السابق: 401111 + 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.

**406452 تدريب ميداني** (0) ساعة معتمدة، ومتطلبها السابق اجتياز 90 ساعة)  
تقوم هذه المادة على التزام الطلبة بالعمل لدى شركة متخصصة في التسويق وذلك حسب الساعات التدريبية التي تحددها الجامعة خلال الفصل الدراسي وذلك للتدريب العملي على المهارات التسويقية والاحتكاك الفعلي في سوق العمل ، ليتمكن الطالب من اكتساب الخبرة والمعرفة على مهارات وطرق التسويق الحديثة .