# وزارة التعليم العالي والبـحث العلمي

## جـــــهاز الإشـــــراف والتقـــويم العلــمي

دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد

للعام الدراسي

الجامعة : كلية الحكمة الجامعة

الكلية /المعهد : كلية الحكمة

القسم العلمي : إدارة الاعمال

تاريخ ملء الملف : 1/2/2024

| التوقيع : | التوقيع : |
| --- | --- |
| اسم رئيس القسم : | اسم المعاون العلمي : |
| التاريخ : | التاريخ : |

دقـق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:

التاريخ / /

التوقيع

مصادقة السيد العميد

وصف البرنامج الأكاديمي

| يوفر وصف البرنامج الأكاديمي هذا ايجازاً مقتضياً لأهم خصائص البرنامج ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من الفرص المتاحة . ويصاحبه وصف لكل مقرر ضمن البرنامج |
| --- |

| 1. المؤسسة التعليمية | كلية الحكمة الجامعة |
| --- | --- |
| 1. القسم العلمي / المركز | قسم ادارة الاعمال |
| 1. اسم البرنامج الأكاديمي او المهني | بحوث التسويق |
| 1. اسم الشهادة النهائية | بكالوريوس ادارة اعمال |
| 1. النظام الدراسي :   سنوي /مقررات/اخرى | فصلي |
| 1. برنامج الاعتماد المعتمد | 30 ساعة |
| 1. اسم أستاذ المادة | م.م. رابحة محمد جاسم |
| 1. تاريخ إعداد الوصف | 1/2/2024 |
| 1. أهداف البرنامج الأكاديمي | |
| 1.تمكين الطالب من حسن استيعاب مادة بحوث التسويق  2.تمكين الطالب من فهم النشاط التسويقي  3.معرفة عميقة حول مجالات بحوث التسويق | |

| 10. مخرجات البرنامج المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم الاهداف المعرفية   1. الاهداف المعرفية .   خلق تراكم معرفي لدى الطالب حول مفهوم واهمية بحوث التسويق فضلا عن مجالاتها  ب. الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر.  1.تمكين الطالب من اعداد البحث تسويقي  2. تمكين الطالب من اعداد خطة بحث تسويقي |
| --- |
| 11. طرائق التقييم    1.الاختبارات النظرية  2.الواجبات البحثية  3 .التقارير الاسبوعية المطلوبة من الطلبة    12. الاهداف الوجدانية والقيمية  1.العمل بروح الفريق الواحد  2. الالتزام بأخلاقيات المؤسسة الجامعية  3.استقبال المعلومات والتقبل المعرفي  4.العمل بتفاني |
| 13. الاهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج :    1.تمكين الطالب من اعداد البحث تسويقي  2. تمكين الطالب من اعداد خطة بحث تسويقي |
| 14. طرائق التعليم والتعلم  1.المحاضرة النظرية  2.الواجبات والتقارير البحثية  3 .المحاضرات الالكترونية  4.التواصل الالكتروني مع الطلبة |
| 15. المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).  1-الحصول على شهادة البكالوريوس بادارة الاعمال  2. الاعداد للعمل الوظيفي  3.التدريب العملي |

| 1. بنية البرنامج | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| المرحلة الدراسية | رمز المقرر أو المساق | اسم المقرر أو المساق | الساعات المعتمدة | |
| الثانية |  | بحوث التسويق | نظري | عملي |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |
|  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| الاسبوع | عدد الساعات | مخرجات التعليم | اسم الوجدة أو الموضوع | طريقة التعليم | طرقة التقيم |
| الاول | 2 | فهم الطالب للموضوع | فهم بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الثاني | 2 | فهم الطالب للموضوع | اهمية بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الثالث | 2 | فهم الطالب للموضوع | أهداف بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الرابع | 2 | فهم الطالب للموضوع | أنواع بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الخامس | 2 | فهم الطالب للموضوع | مجالات بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| السادس | 2 | فهم الطالب للموضوع | أركان بحوث التسويق | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| السابع | 2 |  |  | امتحان الشهر الاول | الامتحان من 15 درجة و5 للنشاط |
| الثامن | 2 | فهم الطالب للموضوع | خطوات إجراء البحث التسويقي | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| التاسع | 2 | فهم الطالب للموضوع | البيانات الثانوية والبيانات الاولية | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| العاشر | 2 | فهم الطالب للموضوع | طريقة الملاحظة | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الحادي عشر | 2 | فهم الطالب للموضوع | طريقة الحصر(الاستقصاء) | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الثاني عشر | 2 | فهم الطالب للموضوع | طريقة التجربة والمقابلة | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الثالث عشر | 2 | فهم الطالب للموضوع | الاستبانة واختيار العينات | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الرابع عشر | 2 | فهم الطالب للموضوع | تحليل البينات وكتابة التقرير | القاء المحاضرة على الطلبة ومناقشتها | امتحان يومي |
| الخامس عشر | 2 |  |  | امتحان الشهرالثاني | الامتحان من 15 درجة و5 للنشاط |

| 1. التخطيط للتطور الشخصي   أ.التعليم المستمر  ب.الدخول بدورات متخصصة  ت.المشاركة بالندوات والمؤتمرات  ث.اعداد البحوث |
| --- |
| 1. معيار القبول (وضع الأنظمة المتعلقة بالالتحاق بالكلية أو المعهد)  1. الحصول على شهادة الاعدادية 2.شرط المعدل  3.اجتياز الفحص الطبي |
| 19.أهم مصادر المعلومات عن البرنامج  1.الكتب المقررة (ادارة التسويق .تأليف د.ثامر البكري 2017 )  2.المراجع الرئيسة (المصادر ) مبادئ أدارة التسويق نأليف د.عبدالعزبز أبو نبعة |
|  |
|  |
|  |

| **مخطط مهارات المنهج** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | **مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **السنة / المستوى** | **رمز المقرر** | **اسم المقرر** | **أساسي**  **أم اختياري** | **الاهداف المعرفية** | | | | **الاهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج** | | | | **الاهداف الوجدانية والقيمية** | | | | **المهارات العامة والتأهيلية المنقولة**  **(المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي)** | | | |
| **أ1** | **أ2** | **أ3** | **أ4** | **ب1** | **ب2** | **ب3** | **ب4** | **ج1** | **ج2** | **ج3** | **ج4** | **د1** | **د2** | **د3** | **د4** |
| **المرحلة الثانية** |  | **بحوث التسويق** | **اساسي** | **/** | **/** | **/** |  | **/** |  |  |  | **/** |  |  |  | **/** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |