

### متطلبات منح الدرجة العلمية:

تمنح درجة البكالوريوس في تخصص التسويق من كلية إدارة الأعمال لمن يحصل على معدل تراكمي لا يقل عن 2.0 من 5، بعد اجتياز عدد (133) ساعة معتمدة بنجاح موزعة على النحو التالي:

متطلبات منح الدرجة العلمية	
عدد الساعات المعتمدة	نوع المتطلبات
37	متطلبات الجامعة
30	متطلبات الكلية الإلزامية
6	متطلبات الكلية الاختيارية
48	متطلبات إجبارية من التخصص
6	متطلبات اختيارية من داخل التخصص
6	ساعات حرة
133 ساعة معتمدة	المجموع

### الشكل العام للخطة الدراسية:

#### (جدول 1): الشكل العام للخطة الدراسية

الوزن %	عدد المقررات	عدد الساعات المعتمدة	المتطلبات	
28 %	14	37	إلزامي	مقررات الجامعة
22.5 %	10	30	إلزامي	مقررات الكلية الإلزامية
6.7 %	3	9	اختياري	
31.6 %	15	45	إلزامي	مقررات البرنامج
4.5 %	2	6	اختياري	
4.5 %	2	6	اختياري	مقررات حرة
100 %	46	133	المجموع	

**(جدول 2): متطلبات الجامعة (37 ساعة معتمدة)**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة		الرمز والرقم	اسم المقرر	
		نظري	معمدة			
—	13.5 %	5	5	EBA 001	اللغة الإنجليزية لمجالات الادارة (1)	
—	8.1 %	3	3	LTS 001	مهارات التعلم والتفكير والبحث	
—	5.4 %	2	2	MGT 001	مبادئ الإدارة العامة	
—	8.1 %	3	3	MATH 106	مبادئ الرياضيات	
—	5.4 %	2	2	ARB 101	مهارات لغوية	
—	5.4 %	2	2	COMM 001	مهارات الاتصال	
—	5.4 %	2	2	STAT 001	مقدمة في الاحصاء	
—	8.1 %	3	3	CSC 002	مهارات الحاسب وتطبيقاته	
ELS1101	13.5 %	5	5	EBA 002	اللغة الإنجليزية لمجالات الادارة (2)	
ARB 101	5.4 %	2	2	ARB 201	مهارات الكتابة	
—	5.4 %	2	2	ISLS 101	الثقافة الاسلامية (1)	
ISLS 101	5.4 %	2	2	ISLS 201	الثقافة الاسلامية (2)	
ISLS 201	5.4 %	2	2	ISLS 301	الثقافة الاسلامية (3)	
ISLS 301	5.4 %	2	2	ISLS 401	الثقافة الاسلامية (4)	
		37	37	المجموع		

**(جدول 3): المقررات الإلزامية لكلية إدارة الأعمال (30 ساعة معتمدة)**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
-----	10	3			3	MGT 231	مبادئ إدارة الأعمال	
-----	10	3			3	ACCT 231	مبادئ المحاسبة 1	
-----	10	3			3	ECON 231	مبادئ الاقتصاد الجزئي	

-----	10	3			3	LAW 231	القانون التجاري	4
-----	10	3			3	MKT 231	مبادئ التسويق	5
STAT001	10	3			3	MGT 232	مناهج البحث العلمي	6
ACCT 231	10	3			3	FIN 241	مبادئ الادارة المالية	7
ECON 231	10	3			3	ECON 241	مبادئ الاقتصاد الكلي	8
ACCT 231	10	3			3	ACCT 241	مبادئ المحاسبة 2	9
MGT 231	10	3			3	MIS 241	نظم معلومات إدارية	10
	%100	30		30			المجموع	

**(جدول 4): المقررات الاختيارية من الكلية (9 ساعات معتمدة)**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الاسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
ACCT 241	33.3	3			3	ACCT 351	محاسبة التكاليف	1
ACCT 241	33.3	3			3	ACCT 352	محاسبة الشركات	2
MGT 231	33.3	3			3	MGT 353	السلوك التنظيمي	3
MGT 231	33.3	3			3	MGT 361	إدارة الموارد البشرية	4
FIN 241	33.3	3			3	FIN 351	مبادئ الاستثمار	5
FIN 241	33.3	3			3	FIN 483	التمويل والمصارف الإسلامية	6
MIS 241	33.3	3			3	MIS 352	التجارة الإلكترونية	7
MIS 241	33.3	3			3	MIS 351	أتمتة المكاتب	8

**جدول (5): مقررات القسم الاجبارية (45 ساعة معتمدة)**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الاسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
STAT 001 MGT 231	6.7	3			3	MGT 351	الأساليب الكمية*	1
231 MKT	6.7	3			3	351 MKT	سلوك المستهلك	2
231 MKT	6.7	3			3	352 MKT	إدارة المبيعات والبيع الشخصي	3
231 MKT	6.7	3			3	361 MKT	تسويق الخدمات	4
231 MKT	6.7	3			3	362 MKT	استراتيجيات التسويق	5
MGT 232	6.7	3			3	363 MKT	بحوث التسويق	6
231 MKT	6.7	3			3	364 MKT	الاتصالات التسويقية المتكاملة	7
231 MKT	6.7	3			3	471 MKT	إدارة قنوات التوزيع والمنشآت التسويقية	8
231 MKT	6.7	3			3	MKT 472	تخطيط وتطوير المنتجات	9
231 MKT	6.7	3			3	473 MKT	إدارة التسويق	10
361 MKT	6.7	3			3	474 MKT	التسويق السياحي	11
364 MKT	6.7	3			3	481 MKT	التسويق الإلكتروني	12
231 MKT	6.7	3			3	482 MKT	التسويق الدولي	13
231 MKT	6.7	3			3	483 MKT	قضايا تسويقية معاصرة باللغة الانجليزية	14
يسجل في فصل صيفي منفصل بعد دراسة 90 ساعة بنجاح	6.7	3	----			489 MKT	تدريب تعاوني	15
	%100	45	المجموع					

\* مادة إجبارية من قسم الإدارة

**جدول (6): مقررات اختيارية من داخل التخصص (6 ساعات معتمدة)**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الاسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
MKT 231	50	3			3	MKT353	سياسات التسعير	1
MKT 231	50	3			3	MKT354	التسويق الزراعي	2
MKT 231	50	3			3	MKT356	نظم المعلومات التسويقية	3
MKT364	50	3			3	MKT484	الاعلان التجاري	4
MKT364	50	3			3	MKT485	التسويق المباشر	5
MKT 471	50	3			3	MKT486	تجارة التجزئة	6

**( جدول 7 ): توزيع المقررات حسب مستويات البرنامج**

**السنة الاولى\*: المستوى الأول**

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الاسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
-----	33.4	5			15	EBA 001	اللغة الإنجليزية لمجالات الادارة (١)	1
-----	20	3			3	LTS 001	مهارات التعلم والتفكير والبحث	2
-----	13.3	2			2	MGT 001	مبادئ الإدارة العامة	3
-----	20	3			3	MATH 106	مبادئ الرياضيات	4
-----	13.3	2			2	ARB 101	مهارات لغوية	5
		15			25	المجموع		

\* السنة التحضيرية

### السنة الأولى\*: المستوى الثاني

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
-----	14.3	2			2	COMM 001	مهارات الاتصال	1
-----	14.3	2			2	STAT 001	مقدمة في الاحصاء	2
-----	21.4	3			3	CSC 002	مهارات الحاسب وتطبيقاته	3
EBA 001	35.7	5			15	EBA 002	اللغة الإنجليزية لمجالات الادارة(2)	4
-----	14.3	2			2	ISLS 101	الثقافة الاسلامية (1)	5
		<b>14</b>			<b>24</b>		<b>المجموع</b>	

\*السنة التحضيرية

### السنة الثانية: المستوى الثالث

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
-----	16.7	3			3	MGT 231	مبادئ إدارة الأعمال	1
-----	16.7	3			3	ACCT 231	مبادئ المحاسبة (1)	2
STAT 001	16.7	3			3	MGT 232	مناهج البحث العلمي	3
-----	16.7	3			3	ECON 231	مبادئ الاقتصاد الجزئي	4
-----	16.7	3			3	LAW 231	القانون التجاري	5
-----	16.7	3			3	MKT 231	مبادئ التسويق	6
		<b>18</b>			<b>18</b>		<b>المجموع</b>	

### السنة الثانية: المستوى الرابع

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
MGT 231	15.8	3			3	MIS 241	نظم المعلومات الإدارية	1
ACCT 231	15.8	3			3	ACCT 241	مبادئ المحاسبة (2)	2
ECON 231	15.8	3			3	ECON 241	مبادئ الاقتصاد الكلي	3
ACCT 231	15.8	3			3	FIN 241	مبادئ الادارة المالية	4
ARB 101	10.5	2			2	ARB 201	مهارات كتابة	5
ISLS 101	10.5	2			2	ISLS 201	ثقافة إسلامية (2)	6
-----	15.8	3			3	XXX	مقرر حر	7
		19			19	المجموع		

### السنة الثالثة: المستوى الخامس

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
ISLS 201	12	2			2	ISLS301	ثقافة إسلامية (3)	1
STAT 001 MGT 231	17.6	3			3	351 MGT	أساليب كمية	2
MKT 231	17.6	3			3	MKT 351	سلوك المستهلك	3
MKT 231	17.6	3			3	MKT 352	إدارة المبيعات والبيع الشخصي	4
-----	17.6	3			3	MKT XXX	مقرر اختياري قسم	5
-----	17.6	3			3	XXX	مقرر اختياري كلية	6
		17			17	المجموع		

### السنة الثالثة: المستوى السادس

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
MKT 231	15	3			3	MKT 361	تسويق الخدمات	1
MKT 231	15	3			3	MKT 362	استراتيجيات التسويق	2
MGT 232	15	3			3	MKT 363	بحوث التسويق	3
MKT 231	15	3			3	MKT 364	الاتصالات التسويقية المتكاملة	4
ISLS 301	10	2			2	ISLS 401	ثقافة إسلامية (4)	5
-----	15	3			3	XXX	مقرر اختياري كلية	6
-----	15	3			3	-----	مقرر حر	7
		20			20		المجموع	

### السنة الرابعة: المستوى السابع

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة*	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
MKT 231	16.67	3			3	MKT 471	إدارة قنوات التوزيع والمنشآت التسويقية	1
MKT 231	16.67	3			3	MKT 472	تخطيط وتطوير المنتجات	2
MKT 231	16.67	3			3	MKT 473	إدارة التسويق	3
MKT 361	16.67	3			3	MKT 474	التسويق السياحي	4
-----	16.67	3			3	XXX	مقرر اختياري كلية	5
-----	16.67	3			3	MKT xxx	مقرر اختياري قسم	6
		18			18		المجموع	



السنة الرابعة: المستوى الثامن

المتطلبات السابقة	الوزن %	عدد الساعات المعتمدة	عدد ساعات الاتصال الأسبوعية			رمز المقرر	اسم المقرر	
			تدريب	عملي	نظري			
MKT 364	25	3			3	MKT 481	التسويق الإلكتروني	1
MKT 231	25	3			3	MKT 487	التسويق الدولي	2
MKT 231	25	3			3	MKT 483	قضايا تسويقية معاصرة باللغة الانجليزية	3
يسجل في فصل دراسي منفصل بعد دراسة 90 ساعة بنجاح	25	3			3	MKT 489	تدريب تعاوني	6
		12			12	المجموع		

**وصف مختصر لمقررات الخطة: (إجباري الكلية)**

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	مبادئ الإدارة العامة
رمز ورقم المقرر:	MGT001
عدد الوحدات:	2
المستوى:	السنة التحضيرية
المتطلبات السابقة:	---
وصف المقرر:	يركز هذا المقرر على تعريف الطالب بمفهوم وأهمية الإدارة العامة وعلاقتها بالعلوم الأخرى، ويوضح الفرق بين الإدارة العامة وإدارة الأعمال، الهيكل الإداري للدولة، الوظيفة العامة، المرفق العام، كما يعرف الطلاب بالوظائف الإدارية الرئيسية: (التخطيط والتنظيم والتنسيق والقيادة والرقابة) وكيفية ممارستها من قبل المديرين في منظمات القطاع العام. ويقدم المقرر للطلاب تعريفاً بمفهوم الموازنة العامة (الميزانيات التقديرية) ويوضح أنواع وأساليب إعداد الموازنات على أساس تقدير النفقات العامة والإيرادات العامة، ويوضح المقرر مفهوم وخطوات صناعة القرارات الإدارية وأنواعها. كما يهتم المقرر بتعريف الطلاب بالمصطلحات ذات العلاقة باللغة الانجليزية وتعويد الطلاب على البحث عن المصطلحات المتعلقة بالإدارة العامة.
المرجع الأساسي:	السواط، طلق عوض الله، سندي، طلعت عبد الوهاب، (2011)، الإدارة العامة: المفاهيم - الوظائف - الأنشطة، دار حافظ للنشر والتوزيع، جدة
أساليب التقويم:	- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	مبادئ إدارة الأعمال
رمز ورقم المقرر:	MGT231
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الثالث
المتطلبات السابقة:	---
وصف المقرر:	التركيز في هذا المقرر على تعريف الطالب بمفهوم الإدارة وأهميتها في حياتنا ومراحل تطور علم الإدارة ومدارسها الفكرية، كما يوضح المقرر خطوات عملية اتخاذ القرار الإدارية والوظائف الإدارية وكيفية ممارستها من قبل المدير في منشأة الأعمال من تخطيط، واتخاذ القرارات، والتنظيم، والقيادة، والاتصال، والرقابة.
المرجع الأساسي:	الشميمري، عبد الرحمن هيجان، غنام، بشرى بنت بدير، (2009)، الطبعة السادسة، مبادئ إدارة الأعمال: الأساسيات والاتجاهات الحديثة، دار العبيكان، المملكة العربية السعودية.
أساليب التقويم:	- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
مبادئ المحاسبة (1)	اسم المقرر:
ACCT231	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الثالث	المستوي:
---	المتطلبات السابقة:
تتناول المادة أساسيات المحاسبة المالية وتطبيقاتها في المنشآت الخدمية وتوضيح الإجراءات المحاسبية في تلك المنشآت ( الدورة المحاسبية): التحليل ، والتسجيل ، الترحيل ..... وصولاً لإعداد القوائم المالية الختامية: قائمة الدخل وقائمة المركز المالي. كما تلقي المادة الضوء على التسويات الجردية للمقدمات والمستحقات الخاصة بالإيرادات والمصروفات	وصف المقرر:
الوابل، وابل بن على، (2001)، أسس المحاسبة المالية- الجزء الاول، الطبعة الثالثة، دار وابل للنشر، الرياض	المرجع الأساسي:
-اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% -اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	مبادئ الاقتصاد الجزئي
رمز ورقم المقرر:	ECON231
عدد الوحدات:	3
المستوي:	الثالث
المتطلبات السابقة:	---
وصف المقرر:	يرمى هذا المقرر إلى اخذ الطالب في خطوة نحو معرفة السلوك الاقتصادي للأفراد والعائلات والمنشآت وما يترتب على ذلك السلوك من توظيف للموارد، خلق فرص للتشغيل، زيادة الدخل ورفع مستوى الرفاهية كما نتوقع عند هذا المستوى المبكر أن يتعلم الطالب محتوى سياسات السلوك الاقتصادي لمعرفة أثر وكفاءة السياسات الاقتصادية.
المرجع الأساسي:	خالد بن إبراهيم، (2000)، مقدمة في النظرية الاقتصادية الجزئية: المفاهيم الأساسية في التحليل الاقتصادي الجزئي، مكتبة جرير، الرياض.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	قانون تجاري
رمز ورقم المقرر:	LAW231
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الثالث
المتطلبات السابقة:	---
وصف المقرر:	يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بأهمية القانون التجاري وضرورة قواعده للتعاملات المالية للتجار، من خلال بيان النظرية العامة في التجارة والتجار؛ لتمكينه من تميز الأعمال التجارية عما سواها، وما يتعلق بها من واجبات، والزامات كدفاتر التجارة والسجل التجاري، إضافةً لأنواع الشركات وأحكامها.
المرجع الأساسي:	الشريف نايف، القرشي زياد، القانون التجاري، (2009)، دار حافظ للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% أعمال فصلية 10% اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	مبادئ التسويق
رمز ورقم المقرر:	MKT231
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الثالث
المتطلبات السابقة:	---
وصف المقرر:	يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية للتسويق ومكونات البيئة التسويقية المعاصرة. كما يهدف إلى تمكين الطالب من الأدوات اللازمة لتجزئة السوق وفهم وتحليل سلوك المستهلك وتطوير وإدارة المنتجات وتحديد السعر المناسب واختيار قنوات التوزيع ووضع خطة الترويج بما يحقق أهداف المنشأة التسويقية ويلي حاجات ورغبات العملاء.
المرجع الأساسي:	عزام، زكريا أحمد وحسونه، عبد الباسط والشيخ، مصطفى سعيد، (2011م)، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، الطبعة الثالثة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% أعمال فصلية 10% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
مناهج البحث العلمي	اسم المقرر:
MGT232	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الثالث	المستوى:
STAT001	المتطلبات السابقة:
يركز هذا المقرر على تعريف الطلاب بأساليب البحث العلمي وتحديد مشكلة البحث وتصميم نموذج البحث ووضع فرضياته، وطرق جمع البيانات اللازمة للبحث من مصادرها المختلفة، وأساليب معالجتها وتحليلها إحصائياً وعرض نتائج التحليل، كما يعرف الطلاب بأساسيات إعداد وكتابة التقرير العلمي للبحث من حيث الشكل والمضمون.	وصف المقرر:
الصباب، احمد عبد الله، (2009)، الطبعة السادسة، أساليب ومناهج البحث العلمي في العلوم الاجتماعية، دار حافظ للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:



بكالوريوس التسويق	البرنامج:
مبادئ الادارة المالية	اسم المقرر:
FIN241	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الرابع	المستوي:
ACCT231	المتطلبات السابقة:
<p>تهدف هذه المادة إلى تزويد الطالب المتخصص في مجال إدارة الأعمال بخلفية علمية شاملة عن مجال الإدارة المالية وأهميتها وتطبيقاتها في شركات الأعمال وكذلك عن الطرق والأساليب المتبعة في التحليل المالي وأهم أدواته وأنواعه وكيفية الاستفادة منه ، وتعريف الطالب بمفهوم القيمة الزمنية وأهميته في عملية التقييم الاستثماري.</p>	
<p>حداد ، فايز سليم (2010م)، الطبعة الثالثة، الإدارة المالية ، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.</p>	
<p>- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%</p>	

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
مبادئ الاقتصاد الكلي	اسم المقرر:
ECON241	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الرابع	المستوي:
ECON231	المتطلبات السابقة:
تسعى هذه المادة إلى تعريف الطالب بمجموعة من المفاهيم الاقتصادية الأساسية المتعارف عليها في إطار الاقتصاد الكلي من خلال مساهمة المدارس الفكرية المختلفة معا لتركز على الفكر الكينزي. ويعرض المقرر طرق تقويم وقياس النشاط الاقتصادي الكلي ومقارنتها بحالة التوازن. كما يتعرض المقرر لأهم المشكلات الاقتصادية الكلية مثل البطالة والتضخم، كذلك أهم أهداف وأدوات السياسات المالية والنقدية، كما تتم دراسة موجزة عن دور النقود والبنوك وبعض الموضوعات المعاصرة الأخرى.	وصف المقرر:
الحبيب، فايز، (2007) مبادئ الاقتصاد الكلي، مطابع الفرزدق، المملكة العربية السعودية	المرجع الأساسي:
اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	مبادئ المحاسبة (2)
رمز ورقم المقرر:	ACCT241
عدد الوحدات:	3
المستوي:	الرابع
المتطلبات السابقة:	ACCT231
وصف المقرر:	تستكمل ما سبق أن تناوله في مقرر مبادئ المحاسبة (1) مع التركيز على المعالجات المحاسبية الأساسية في المنشآت التجارية (المشتريات - المبيعات - حساب مجمل الربح وصافي الربح)، باقي التسويات الجردية في نهاية العام كجرد المدينين وطرق تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، والمعالجات المحاسبية للاستثمارات في الأوراق المالية بغرض المتاجرة أو بغرض الاحتفاظ وحساب مخصص هبوط أسعار استثمارات وكيفية معالجته محاسبيا، والطرق المختلفة لتسعير مخزون آخر المدة والمعالجات المحاسبية للأصول الثابتة والاهلاك، وأسلوب إعداد قائمة التدفقات النقدية.
المرجع الأساسي:	الوابل، وابل بن علي، (2001)، اسس المحاسبة المالية- الجزء الاول، الطبعة الثالثة، دار وابل للنشر، الرياض
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	نظم المعلومات الادارية
رمز ورقم المقرر:	MIS241
عدد الوحدات:	3
المستوي:	الرابع
المتطلبات السابقة:	MGT231
وصف المقرر:	تقدم هذه المادة مقدمة في نظم المعلومات الإدارية في عالم الأعمال . كما تقدم نظرة تنظيمية لاستخدام نظم المعلومات لإنشاء منظمات تنافسية، وإدارة منظمات عالمية ، وتوفير سلع وخدمات مناسبة للمستهلك. وتغطي موضوعات المادة الأجهزة، والبرامج، وقواعد البيانات، وأنظمة الاتصالات، والاستخدام الاستراتيجي لنظم المعلومات، وتطوير نظم المعلومات، والجوانب الاجتماعية والأخلاقية المتعلقة بنظم المعلومات .
المرجع الأساسي:	K. C. Laudon and J. P. Laudon, Management Information Systems, Published by: Prentice Hall, 11th edition (2010).
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

## توصيف مقررات الخطة: (إجباري القسم)

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	الأساليب الكمية
رمز ورقم المقرر:	MGT351
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الخامس
المتطلبات السابقة:	STAT001 MGT231
وصف المقرر:	يركز هذا المقرر على تعريف الطلاب بالأساليب الكمية التي يستخدمها المديرون في اتخاذ قرارات رشيدة مبنية على تحليل علمي للمشكلات، ويتناول المقرر المواضيع التالية: مفهوم بحوث العمليات واستخدامها في اتخاذ القرارات الإدارية، إعداد النماذج الرياضية وتطبيقها لحل بعض المشاكل العملية التي تواجه الإدارة مثل: أسلوب البرمجة الخطية ونموذج النقل، ونموذج المسار الحرج، ونموذج تقييم ومراجعة المشاريع.
المرجع الأساسي:	كاسر منصور، (2006)، الطبعة الأولى، الأساليب الكمية في اتخاذ القرارات الإدارية، دار الحامد للنشر والتوزيع.
أساليب التقويم:	- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	سلوك المستهلك
رمز ورقم المقرر:	MKT351
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الخامس
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك وأدوات التجزئة والإحلال السليبي. كما يركز على دراسة حاجات ورغبات ودوافع المستهلك وطرق تعلمه وخصائص إدراكه الحسي. إضافة إلى إلقاء الضوء على شخصية المستهلك واتجاهاته ودور الجماعات المرجعية والأسرة والعوامل الثقافية والاجتماعية والظروف البيئية في تحديد سلوكه الشرائي.
المرجع الأساسي:	عبد الحميد، طلعت أسعد، ياسر عبدالحميد الخطيب، طارق محمد خزندار. (2012م). سلوك المستهلك: المفاهيم المعاصرة والتطبيقات، الطبعة الثالثة، مكتبة الشقري، المملكة العربية السعودية
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 40% أعمال فصلية 20% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
إدارة المبيعات والبيع الشخصي	اسم المقرر:
MKT352	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الخامس	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم ووظائف إدارة المبيعات من جهة وصفات ووظائف مدير المبيعات من جهة أخرى، بالإضافة إلى تخطيط المناطق البيعية وتحديد الحصص البيعية والتنبؤ بالمبيعات وإعداد الميزانية البيعية. كما يلقي الضوء على مسائل تتعلق بإدارة القوى البيعية من اختيار وتوظيف وتدريب وتعويض وتحفيز. كما يركز في النهاية على تقييم النشاط البيعي.</p>	
<p>التركيستاني، حبيب الله بن محمد، (2012م)، إدارة المبيعات و مهارات البيع الشخصي، الطبعة الأولى، مركز النشر العلمي بجامعة الملك عبدالعزيز، السعودية، جدة.</p>	
<p>اختبارات شهرية 40%</p> <p>أعمال فصلية 20%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
تسويق الخدمات	اسم المقرر:
MKT361	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
السادس	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بماهية تسويق الخدمات وكيفية دراسة وتحليل وتجزئة سوق الخدمات للوصول إلى المعلومات اللازمة لبناء الاستراتيجيات التسويقية. من جهة أخرى يركز هذا المقرر على المزيج التسويقي الخاص بالخدمات بما يشمل الخدمة ذاتها كمنتج وسعرها وتوزيعها والترويج لها. كما يركز في النهاية على جودة الخدمة، والتسويق الدولي والتسويق الإلكتروني للخدمات.</p>	
<p>الرشيد، صالح بن سليمان. (2015). أساسيات تسويق الخدمات، الطبعة الأولى، مكتبة المتنبي، الرياض، المملكة العربية السعودية</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:



البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	استراتيجيات التسويق
رمز ورقم المقرر:	MKT362
عدد الوحدات:	3
المستوى:	السادس
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات في مجال إعداد وتطوير وتنفيذ استراتيجيات التسويق. كما يركز على التخطيط الاستراتيجي التسويقي قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل وعلاقته بالتخطيط الاستراتيجي بالمنشأة، وكيفية وضع خطة استراتيجية للتسويق آخذاً في الاعتبار كل الظروف البيئية الداخلية والخارجية، مع مناقشة أدوات التحليل اللازمة لبناء استراتيجيات المزيج التسويقي بما يحقق للمنشأة مركزاً تنافسياً قوياً في السوق.
المرجع الأساسي:	سليمان، أحمد علي، (2010م)، التسويق الاستراتيجي، الأصول العلمية والتطبيقات العملية، الطبعة الأولى، مكتبة الشقري، السعودية، الرياض.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
بحوث التسويق	اسم المقرر:
MKT 363	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
السادس	المستوى:
MGT231	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم والمراحل الأساسية لبحوث التسويق ودورها في دراسة وتحليل البيئة التسويقية الحديثة. كما يناقش المنهجية العلمية المستخدمة في جمع وتسجيل وتحليل البيانات التسويقية بهدف مساعدة المديرين على اتخاذ القرارات التسويقية المناسبة. كما يهتم المقرر بمناقشة الجوانب النظرية والجوانب التطبيقية والممارسات العملية في بحوث التسويق.</p>	
<p>معلا، ناجي. (2006). بحوث التسويق: مدخل منهجي تحليلي، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة.</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
الاتصالات التسويقية المتكاملة	اسم المقرر:
MKT364	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
السادس	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بمفاهيم ونظريات وأسس ومبادئ الاتصال الفعال وتطبيقاته في مجال التسويق. كما يهدف إلى تدريب الطالب على استخدام الوسائل الترويجية وتخطيط وتنظيم وإدارة الحملات الترويجية التي تهدف إلى التعرف بالمنظمة ومنتجاتها، وذلك من خلال التركيز على عناصر المزيج الترويجي من إعلان ودعاية وبيع شخصي ووسائل تنشيط المبيعات وعلاقات عامة وتسويق مباشر.</p>	
<p>الزغبى، علي فلاح، (2010م)، الاتصالات التسويقية، مدخل منهجي تطبيقي، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
إدارة قنوات التوزيع والمنشآت التسويقية	اسم المقرر
MKT471	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
السابع	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية في عملية توزيع المنتجات، والتعريف بمفهوم وطبيعة قنوات التوزيع والمنشآت التسويقية. كما يناقش كيفية دراسة وتحليل استراتيجيات وسياسات وطرق التوزيع، وأنظمة التكامل والاندماج، والعلاقات مع الوسطاء. وأخيراً يتناول التعريف بأساسيات التوزيع المادي للمنتجات وأهميته في تحقيق المصالح المشتركة بين المنظمة وعملائها.	وصف المقرر:
الزغبى، علي فلاح الزغبى، (2010م)، إدارة التوزيع مدخل تطبيقي متكامل، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.	المرجع الأساسي:
اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	تخطيط وتطوير المنتجات
رمز ورقم المقرر:	MKT472
عدد الوحدات:	3
المستوى:	السابع
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يناقش هذا المقرر أهمية تخطيط وتطوير المنتجات الجديدة ومراحل وطرق التحليل والتقييم المستخدمة في عملية التطوير والطرق البديلة المستخدمة في اختبارات السوق. كما يوضح دور ومسؤوليات كل من مدير المنتجات في تخطيط وتطوير المنتج وخاصة في ظل المنافسة الشديدة التي تتصف بها الأسواق في الوقت الحاضر، والمشاكل والفرص المرتبطة بتقديم المنتجات الجديدة في الأسواق.
المرجع الأساسي:	الصميدعي، محمود جاسم & يوسف، ردينة عثمان، (2011م)، إدارة المنتجات، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	إدارة التسويق
رمز ورقم المقرر:	MKT473
عدد الوحدات:	3
المستوى:	السابع
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بكيفية إدارة الأنشطة التسويقية داخل المنظمة من أجل تحقيق المصالح المشتركة بينها وبين عملائها، وذلك من خلال دراسة مفهوم إدارة التسويق ووظائف وفلسفات إدارة التسويق ونظم المعلومات التسويقية، ودراسة وتحليل البيئة التسويقية، وتجزئة السوق المستهدف والتخطيط الاستراتيجي التسويقي، ونظم التخطيط والرقابة التسويقية. كما يناقش المقرر إدارة المنتجات وسياسات وطرق التسعير وإدارة الحملات الترويجية، وإدارة قنوات التوزيع.
المرجع الأساسي:	الزعبي، علي فلاح، (2015م)، إدارة التسويق الحديث: مدخل معاصر، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
التسويق السياحي	اسم المقرر:
MKT474	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
السابع	المستوى:
MKT361	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف هذا المقرر إلى التعريف بالأسس والمداخل الرئيسية في التسويق السياحي، وقواعد تنمية وتطوير المنتجات السياحية وجهود كسب الأسواق. كما يهدف إلى التعريف بأسس وقواعد التسويق السياحي، ومفهوم التسويق السياحي المباشر، ودراسة كيفية فتح أسواق سياحية جديدة وتنمية وتطوير المنتجات السياحية، ودراسة عوامل الرواج أو الكساد وتأثيراتها على النشاط السياحي، ودراسة سياسات المنتج السياحي وآليات تسعيره والترويج له على المستوى المحلي والدولي.</p>	
<p>عبيدات، محمد، (2008م)، التسويق السياحي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	التسويق الإلكتروني
رمز ورقم المقرر:	MKT481
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الثامن
المتطلبات السابقة:	MKT364
وصف المقرر:	يقدم هذا المقرر التسويق الإلكتروني من الجانب النظري و العملي، وذلك من خلال دراسة مفهومه، وأهدافه، وخصائصه، وأهميته، ونظم المعلومات التسويقية الإلكترونية ونظام بحوث التسويق، وسلوك المشتري عبر الإنترنت. ويهتم الجزء الرئيسي من المقرر بالمزيج التسويقي عبر الإنترنت الذي يتضمن : طبيعة وخصائص المنتج على شبكة الإنترنت، وتخطيط وتطوير المنتجات وتسعيها عبر الإنترنت، والترويج والتوزيع الإلكتروني.
المرجع الأساسي:	الصميدعي، محمود جاسم و يوسف، ردينة عثمان، (2012م)، التسويق الإلكتروني، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%



البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	التسويق الدولي
رمز ورقم المقرر:	MKT487
عدد الوحدات:	3
المستوى:	الثامن
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يهدف هذا المقرر إلى تحليل بيئة التسويق الدولية وانعكاساتها على القرارات التسويقية، كما يتناول الموضوعات المتعلقة بأثر الظروف الخارجية والداخلية للمنشأة التي تقوم بتسويق منتجاتها وخدماتها عبر الحدود، على تطوير المزيج التسويقي الدولي الملائم. كما يركز هذا المقرر على أهم القضايا المتعلقة بإدارة التسويق الدولي بما فيها القرارات التي يتخذها المديرون الدوليون عند تحديدهم سياسات التخطيط والمزيج التسويقي، والتنظيم والرقابة على العمليات التسويقية الدولية.
المرجع الأساسي:	قدو، بديع جميل. (2009). التسويق الدولي، دار الميسرة، الأردن، عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
قضايا تسويقية معاصرة باللغة الانجليزية	اسم المقرر:
MKT483	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
الثامن	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
يتناول هذا المقرر التطورات المعاصرة في مجال التسويق، بهدف متابعة أي أفكار أو اتجاهات حديثة في هذا المجال ومنها المسؤولية الاجتماعية للتسويق، التسويق البيئي أو التسويق الأخضر، أخلاقيات مهنة التسويق الحديث، والتسويق الشبكي أو ما يعرف بالتسويق الفيروسي، والتسويق المجهري وغيرها من هذه التطورات.	وصف المقرر:
مجموعة مختارة من المراجع الأجنبية الحديثة. بالإضافة إلى جميع ما يتعلق بهذا المقرر ومنشور على صفحات الإنترنت	المرجع الأساسي:
اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
تدريب تعاوني	اسم المقرر:
MKT489	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
فصل دراسي منفصل	المستوى:
إكمال دراسة 90 ساعة معتمدة بنجاح	المتطلبات السابقة:
يهدف هذا المقرر إلى إتاحة الفرصة للطلاب لتطبيق المعارف والمهارات التي اكتسبها خلال دراسته من خلال تدريبه في احدي منظمات القطاع الخاص او العام بما لا يقل عن 200 ساعة تدريب وذلك بالتنسيق مع وحدة التدريب والتطوير بالكلية على ان يقوم الطالب في نهاية فترة التدريب بتقديم تقرير عن ما تم انجازه مع قيامه بعرض تقديمي (power point presentation)) للمشرف المختص.	وصف المقرر:
النماذج التي يحددها القسم.	المرجع الأساسي:
حسب اللائحة	أساليب التقويم:

### توصيف مقررات الخطة: (اختياري القسم)

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
سياسات التسعير	اسم المقرر:
MKT353	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري من التخصص	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بأساسيات عملية التسعير. ومن الموضوعات التي سيغطيها المقرر مفاهيم السعر، أهداف التسعير، محددات التسعير، بيئة التسعير الدولية، استراتيجيات التسعير، طرق التسعير، وتسعير الخدمات. بالإضافة إلى العلاقة بين المزيج التسويقي والسعر. وأخيراً تسعير الخدمات.	وصف المقرر:
عزام، زكريا أحمد & الزعبي، علي فلاح، (2011م)، سياسات التسعير مدخل منهجي تطبيقي متكامل، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.	المرجع الأساسي:
اختبارات شهرية 40% أعمال فصلية 20% اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
التسويق الزراعي	اسم المقرر:
MKT354	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري من التخصص	المستوى:
MKT231	المتطلبات السابقة:
يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم التسويق الزراعي وأهميته وخصائص المنتجات الزراعية وأثرها على نجاح التسويق داخل الشركات الزراعية. كما يلقي الضوء على الطرق المختلفة لدراسة التسويق الزراعي ووظائفه ومهامه. كما يركز على مختلف المشاكل التي تتعرض لها عملية التسويق الزراعي داخل الأسواق.	وصف المقرر:
الزعيبي، عاطف، (2006م)، مبادئ التسويق الزراعي، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.	المرجع الأساسي:
اختبارات شهرية 40% أعمال فصلية 20% اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	نظم المعلومات التسويقية
رمز ورقم المقرر:	MKT356
عدد الوحدات:	3
المستوى:	اختياري من التخصص
المتطلبات السابقة:	MKT231
وصف المقرر:	يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم نظم المعلومات التسويقية ووظائفها، هذا بالإضافة إلى تنمية مهارات الطالب في مجال جمع المعلومات التسويقية والاستفادة منها في ظل استخدام الأنظمة الحديثة وقواعد البيانات الداعمة للقرارات التسويقية. لذلك سيتناول المقرر المفاهيم الأساسية لنظم المعلومات التسويقية، مصادر المعلومات التسويقية، دور نظم المعلومات التسويقية في ترشيد قرارات المزيج التسويقي، بالإضافة إلى دور نظم المعلومات التسويقية في ترشيد الرقابة على الأنشطة التسويقية داخل المنظمة.
المرجع الأساسي:	كورتل، فريد & حكيمه، لحممر. (2011). نظم المعلومات التسويقية الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 40% أعمال فصلية 20% اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس التسويق
اسم المقرر:	الإعلان التجاري
رمز ورقم المقرر:	MKT484
عدد الوحدات:	3
المستوى:	اختياري من التخصص
المتطلبات السابقة:	MKT364
وصف المقرر:	يتضمن هذا المقرر دراسة مفهوم الإعلان، ومميزاته، وأهدافه، بالإضافة إلى دراسة الآثار الاجتماعية والثقافية والاقتصادية للإعلان التجاري، وعملية الاتصال الإعلاني. كما يتضمن هذا المقرر أيضاً دراسة جميع الوسائل الإعلانية التجارية من حيث تاريخها، ووظيفتها، والخصائص المميزة لكل وسيلة منها، مع توضيح الفروق بين أنواع الإعلانات التجارية من حيث المضمون والوسيلة. كما يلقي الضوء على عملية تصميم الحملات الإعلانية التجارية. وأخيراً يتضمن هذا المقرر دراسة السلوك الاستهلاكي والآثار التسويقية والترويجية للإعلان التجاري، وإدارة النشاط الإعلاني وقياسه في نجاح عملية الاتصال التسويقي.
المرجع الأساسي:	الزعيبي، علي فلاح ؛ الحبونى، عبد الجواد ادريس. (2015). إدارة الترويج والاعلان التجاري، مدخل معاصر ، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الاردن ،عمان.
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 30% أعمال فصلية 30% اختبار نهائي 40%

بكالوريوس التسويق	البرنامج:
التسويق المباشر	اسم المقرر:
MKT485	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري من التخصص	المستوى:
MKT364	المتطلبات السابقة:
<p>يهتم هذا المقرر باستعراض نشأة التسويق المباشر وأسباب نموه ودوره الاستراتيجي، كما يهتم بتوضيح مفهوم التسويق المباشر وعناصره والتطبيقات المحتملة لأساليبه المختلفة والتي منها البريد المباشر، والإعلان ذو الاستجابة المباشرة، والتسويق عبر وسائل الإعلام، والكتالوجات، والأشكال المختلفة للتسويق المباشر عبر الإنترنت. كما يدرس هذا المقرر أيضا العلاقة بين التسويق المباشر وعناصر المزيج الترويجي الأخرى مع تحديد أوجه التماثل والاختلافات بينهم. في نفس الوقت سيركز هذا المقرر على كيفية إنشاء قاعدة بيانات العملاء سواء من المصادر الداخلية أو الخارجية كأساس لنجاح التسويق المباشر، هذا إلى جانب تناول عناصر المزيج التسويقي المرتبطة بالتسويق المباشر.</p>	
<p>الشميمري، أحمد عبد الرحمن &amp; أبو حمادة، عبد الموجود عبد الله، (1430هـ)، التسويق المباشر، الطبعة الأولى، مكتبة الشقري للنشر والتوزيع، السعودية، الرياض.</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:



بكالوريوس التسويق	البرنامج:
تجارة التجزئة	اسم المقرر:
MKT486	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري من التخصص	المستوى:
MKT471	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية واستراتيجيات المزيج التسويقي في تجارة التجزئة، وذلك من خلال دراسة وتحليل بيئة تجارة التجزئة، والعوامل التسويقية المؤثرة في تجارة التجزئة، وتصميم المتاجر والمعارض، وتحديد أسعار التجزئة، والترويج في تجارة التجزئة، وخدمة العميل وإدارة الطلب والتسويق الالكتروني في هذا المجال. كما يهدف المقرر إلى تنمية مهارات الطالب في مجال تصميم وصياغة ومراجعة ورقابة الأنشطة التسويقية في تجارة التجزئة.</p>	
<p>عبيدات، محمد، (2011م)، تجارة التجزئة، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، عمان.</p>	
<p>اختبارات شهرية 30%</p> <p>أعمال فصلية 30%</p> <p>اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:

### توصيف مقررات اختياري الكلية: (اختياري من خارج التخصص)

بكالوريوس تسويق	البرنامج:
محاسبة التكاليف	اسم المقرر:
ACCT351	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوي:
ACCT241	المتطلبات السابقة:
يهدف المقرر إلى تناول الأنظمة المحاسبية في الشركات الصناعية، من حيث توضيح مفهوم التكاليف وأسس تبويبها، وتحليل العلاقة بين التكلفة والحجم والربح، وطرق إعداد قوائم التكاليف، وحساب التكاليف غير المباشرة، واستخدامات تحليل التكلفة في الرقابة المالية واتخاذ القرارات الإدارية.	وصف المقرر:
زامل، احمد محمد، (2010)، محاسبة التكاليف، مكتبة خوارزم، المملكة العربية السعودية.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

البرنامج:	بكالوريوس تسويق
اسم المقرر:	محاسبة الشركات
رمز ورقم المقرر:	ACCT352
عدد الوحدات:	3
المستوي:	اختياري كلية (من خارج التخصص)
المتطلب السابقة:	ACCT241
وصف المقرر:	يهدف هذا المقرر إلى توضيح أسس ونظم المحاسبة في شركات الأشخاص وشركات الأموال . حيث يتم في الجزء الأول منها دراسة المعالجات المحاسبية المتعلقة بشركات الأشخاص كآليات توزيع الأرباح، والتغيرات على حقوق الملكية وانضمام شريك أو انفصال شريك. وفي الجزء الثاني تتناول المادة المعالجات المحاسبية المتعلقة بشركات الأموال والتغيرات التي تحصل في حقوق الملكية من خلال الاكتتاب بالأسهم ، والمعالجات المحاسبية لإصدار قرض السندات ، وتوزيع الأرباح ، وتصفية الشركات طبقاً لقانون الشركات السعودي.
المرجع الأساسي:	خالد أمين عبد الله , محاسبة الشركات , دار وائل للنشر .
أساليب التقويم:	اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

البرنامج:	بكالوريوس تسويق
اسم المقرر:	السلوك التنظيمي
رمز ورقم المقرر:	MGT353
عدد الوحدات:	3
المستوى:	اختياري كلية (من خارج التخصص)
المتطلبات السابقة:	MGT231
وصف المقرر:	يركز هذا المقرر على تزويد الطلاب بمعلومات تمكنهم من معرفة مفهوم السلوك التنظيمي والعلوم المرتبطة به وزيادة إلمامه بمستويات السلوك التنظيمي وارتباطها بأداء المنظمة وكذلك التعريف بالعمليات العقلية التي تؤثر في سلوك الفرد في إطار المنظمة ، وطبيعة العلاقة بين السلوك الفردي والسلوك الجماعي ، وسلوكيات العاملين في المنظمات.
المرجع الأساسي:	العميان محمود، (2010)، الطبعة الخامسة، السلوك التنظيمي في منظمات الأعمال، دار وائل للنشر- عمان.
أساليب التقويم:	- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%

بكالوريوس تسويق	البرنامج:
إدارة الموارد البشرية	اسم المقرر:
MGT361	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوى:
MGT231	المتطلبات السابقة:
يركز هذا المقرر على إبراز دور إدارة الموارد البشرية في منظمات الأعمال ووظائفها الأساسية لتمكين المنظمات من تحقيق أهدافها بكفاءة وفاعلية. ويتضمن الموضوعات التالية: المفهوم المعاصر لإدارة الموارد البشرية، تحليل الوظائف ، تقييم الوظائف، تخطيط الموارد البشرية ، استقطاب واختيار العاملين ، تقويم أداء العاملين ، تدريب وتنمية العاملين، إدارة التعويضات ، ضبط الأداء الوظيفي ، المستقبل الوظيفي والترقية، إنهاء الخدمة.	وصف المقرر:
ابو شيخه، نادر احمد، (2010)، إدارة الموارد البشرية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الأردن.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

بكالوريوس تسويق	البرنامج:
مبادئ الاستثمار	اسم المقرر:
FIN351	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوي:
FIN241	المتطلبات السابقة:
تهدف هذه المادة إلى تزويد الطالب المتخصص في مجال إدارة الأعمال بخلفية علمية شاملة عن مجال الاستثمار الأدوات الاستثمارية المختلفة وخصائصها ، آليات التعامل في الأسواق المالية والطرق والأساليب المتبعة في التحليل الاستثماري وفي تكوين وإدارة الصناديق والمحافظ الاستثمارية	وصف المقرر:
ميداني، محمد أيمن عزت (2010)، الإدارة التمويلية في الشركات، السعودية: مكتبة العبيكان.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

بكالوريوس تسويق	البرنامج:
التمويل والمصارف الإسلامية	اسم المقرر:
FIN483	رمز ورقم المقرر:
3	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوي:
FIN241	المتطلبات السابقة:
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بمفهوم النقود والربا ونشأة البنوك وماهية الاقتصاد الإسلامي ومقارنته مع الأنظمة الاقتصادية الأخرى، بالإضافة إلى تعريف الطالب بالعقود الإسلامية، نشأة وتطور المصارف الإسلامية، أنواعها، مصادر الأموال فيها، أساليب الاستثمار، أسس تقييم واختيار المشروعات، الخدمات المصرفية المستخدمة، قياس الربح وتوزيع، الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمصارف الإسلامية.	وصف المقرر:
الوادي محمود، حسين سمحان، حسين محمد (2012م)، الطبعة الثالثة، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم:

بكالوريوس تسويق	البرنامج:
التجارة الإلكترونية	اسم المقرر:
MIS 352	رمز ورقم المقرر:
3 ساعات	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوى:
MIS 241	المتطلبات السابقة:
<p>يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بمفهوم التجارة الإلكترونية ونماذجها والمزايا التي تحققها للمنظمات والمفاهيم المرتبطة بها. وكذلك البنية التحتية للتجارة الإلكترونية: بنية الشبكات، والبنية التكنولوجية، وبنية أمن المعلومات، والبنية الاجتماعية والأخلاقية، والبنية التحتية لنظم الدفع الإلكتروني. كما يتناول المقرر كيفية بناء مواقع التجارة الإلكترونية.</p>	
Electronic Commerce: A Managerial Perspective, by E. Turban and J. K. Lee, Published by: Prentice Hall, 6th edition (2010).	المرجع الأساسي:
<p>- اختبارات شهرية 50%</p> <p>- أعمال فصلية 10%</p> <p>- اختبار نهائي 40%</p>	أساليب التقويم:



بكالوريوس تسويق	البرنامج:
أتمتة المكاتب	اسم المقرر:
MIS351	رمز ورقم المقرر:
3 ساعات	عدد الوحدات:
اختياري كلية (من خارج التخصص)	المستوى:
MIS241	المتطلبات السابقة:
يركز المقرر على التعريف بالتقنيات المختلفة المستخدمة في المكاتب الحديثة، كما يركز على اكتساب الطلاب مهارات استخدام التقنيات الحديثة في الأعمال المكتبية، ويقدم لهم المعلومات الأساسية حول الاستخدامات المكتبية للتقنية، ويعرفهم بالبرمجيات المستخدمة في معالجة البيانات، وإنجاز الأعمال.	وصف المقرر:
السالمي، علاء عبد الرزاق. (2006). أتمتة المكاتب، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان.	المرجع الأساسي:
- اختبارات شهرية 50% - أعمال فصلية 10% - اختبار نهائي 40%	أساليب التقويم: