وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي
قسم الاعتماد

دليل وصف البرنامج الأكاديمي والمقرر الدراسي لبرنامج البكالوريوس لقسم إدارة التسويق (مسار بولونيا)

جامعة الموصل
كلية الإدارة والاقتصاد
قسم إدارة التسويق

2024

المقدمة:

يُعد البرنامج التعليمي بمثابة حزمة منسقة ومنظمة من المقررات الدراسية التي تشتمل على إجراءات وخبرات تنظم بشكل مفردات دراسية الغرض الأساس منها بناء وصقل مهارات الخريجين مما يجعلهم مؤهلين لتلبية متطلبات سوق العمل يتم مراجعته وتقييمه سنوياً عبر إجراءات وبرامج التدقيق الداخلي أو الخارجي مثل برنامج الممتحن الخارجي.

يقدم وصف البرنامج الأكاديمي ملخص موجز للسمات الرئيسة للبرنامج ومقرراته وفق مسار بولونيا مبيناً المهارات التي يتم العمل على اكسابها للطلبة مبنية على وفق اهداف البرنامج الأكاديمي وتتجلى أهمية هذا الوصف لكونه يمثل الحجر الأساس في الحصول على الاعتماد البرامجي ويشترك في كتابته الملاكات التدريسية بإشراف اللجان العلمية في الأقسام العلمية.

ويتضمن هذا الدليل بنسخته الثالثة وصفاً للبرنامج الأكاديمي بعد تحديث مفردات وفقرات الدليل السابق في ضوء مستجدات وتطورات النظام التعليمي في العراق والذي تضمن وصف البرنامج الأكاديمي لمسار بولونيا لقسم إدارة التسويق وفق متطلبات ورؤية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي العراقية في تحديث مناهج كليات الإدارة والاقتصاد وفق المناهج والمسارات العالمية.

وفي هذا المجال لا يسعنا إلا أن نؤكد على أهمية كتابة وصف البرامج الاكاديمية والمقررات الدراسية لضمان حسن سير العملية التعليمية.

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

مفاهيم ومصطلحات لنظام الكورسات

وصف البرنامج الأكاديمي: يوفر وصف البرنامج الأكاديمي ايجازاً مقتضباً لرؤيته ورسالته وأهدافه متضمناً وصفاً دقيقاً لمخرجات التعلم المستهدفة على وفق استراتيجيات تعلم محددة.

وصف المقرر: يوفر إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ويكون مشتق من وصف البرنامج.

رؤية البرنامج: صورة طموحة لمستقبل البرنامج الأكاديمي ليكون برنامجاً متطوراً وملهماً ومحفزاً وواقعياً وقابلاً للتطبيق.

رسالة البرنامج: توضح الأهداف والأنشطة اللازمة لتحقيقها بشكل موجز كما يحدد مسارات تطور البرنامج واتجاهاته.

اهداف البرنامج: هي عبارات تصف ما ينوي البرنامج الأكاديمي تحقيقه خلال فترة زمنية محددة وتكون قابلة للقياس والملاحظة.

هيكلية المنهج: كافة المقررات الدراسية / المواد الدراسية التي يتضمنها البرنامج الأكاديمي على وفق نظام التعلم المعتمد (فصلي، سنوي، مسار بولونيا) سواء كانت متطلب (وزارة، جامعة، كلية وقسم علمي) مع عدد الوحدات الدراسية.

مخرجات التعلم: مجموعة متوافقة من المعارف والمهارات والقيم التي اكتسبها الطالب بعد انتهاء البرنامج الأكاديمي بنجاح ويجب أن يُحدد مخرجات التعلم لكل مقرر بالشكل الذي يحقق اهداف البرنامج.

استراتيجيات التعليم والتعلم: بأنها الاستراتيجيات المستخدمة من قبل عضو هيئة التدريس لتطوير تعليم وتعلم الطالب وهي خطط يتم إتباعها للوصول إلى أهداف التعلم. أي تصف جميع الأنشطة الصفية واللاصفية لتحقيق نتائج التعلم للبرنامج.

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

(مسار بولونيا)

اسم الجامعة: جامعة الموصل

الكلية/ المعهد: كلية الإدارة والاقتصاد

القسم العلمي: قسم إدارة التسويق

اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: بكالوريوس إدارة التسويق

اسم الشهادة النهائية: بكالوريوس في إدارة التسويق

النظام الدراسي: (مسار بولونيا)

تاريخ اعداد الوصف: 2024/10/1

تاريخ ملء الملف: 2024/10/1

التوقيع :

اسم رئيس القسم: أ.م.د. بشار ذاكر صالح القوطجي

التاريخ :

التوقيع :

اسم المعاون العلمي: أ.د. علاء عبد السلام يحيى الحمداني

التاريخ :

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: م. عمر زهير عز الدين

التاريخ

التوقيع

أ.د. سنان زهير محمد جميل

عميد كلية الادارة والاقتصاد

مصادقة السيد العميد

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

الريادة في التعليم والبحوث التسويقية لتلبية متطلبات السوق وتحقيق التنمية المستدامة محليًا وعالميًا

2. رسالة البرنامج

إعداد كوادر تسويقية متميزة علميًا وعمليًا، من خلال برامج أكاديمية تواكب التطورات الحديثة، واعداد بحوث علمية تساهم في حل مشكلات المجتمع وتعزيز تنافسية سوق العمل، مع الالتزام بالقيم الأخلاقية والمهنية

3. اهداف البرنامج

1. تطوير البرامج الأكاديمية بما يتوافق مع معايير الجودة والاعتماد الأكاديمي، واحتياجات سوق العمل المحلي والدولي، رفع كفاءة البحث العلمي وربط مشاريع التخرج والبحوث التطبيقية بقضايا السوق والمجتمع.
2. تعزيز المهارات الرقمية والتقنية لدى الطلبة، خاصة في مجالات التسويق الرقمي وتحليل البيانات والتجارة الإلكترونية، دعم التعليم المدمج واستخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق.
3. بناء شراكات فاعلة مع مؤسسات القطاع العام والخاص، لتوفير فرص تدريب وتوظيف واستشارات تسويقية.
4. تنمية مهارات ريادة الأعمال والابتكار لدى الطلبة بما يهيئهم لسوق العمل الحر والمشاريع الريادية، وترسيخ مفاهيم التنمية المستدامة في الاستراتيجيات التسويقية
5. الاهتمام بالقيم الأخلاقية والمجتمعية في ممارسات التسويق، وتعزيز مفهوم التسويق المستدام.

4. الاعتماد البرامجي

المعايير الوطنية لاعتماد برامج كليات الإدارة والاقتصاد في العراق

5. المؤثرات الخارجية الأخرى

وزارة التجارة + وزارة الثقافة + وزارة الصحة + وزارة الزراعة + وزارة الشباب والرياضة + منظمات المجتمع المدني

6. هيكلية البرنامج

هيكل البرنامج	عدد المقررات	وحدة دراسية	النسبة المئوية	ملاحظات *

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

متطلبات جامعة	8	14	10.5	
متطلبات القسم	43	117	88	
التدريب الصيفي	1	2	1.5	
أخرى				

* ممكن ان تتضمن الملاحظات فيما اذا كان المقرر أساسي او اختياري .

7. وصف البرنامج

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
UGI	One	1	MMM1101	مبادئ إدارة الاعمال	Arabic	3	3
		2	MMM1102	مبادئ إدارة التسويق	Arabic	4	3
		3	MMM1103	مبادئ محاسبة	Arabic	3	3
		4	MMM1104	مبادئ الاقتصاد	Arabic	3	3
		5	UOM1041	حقوق انسان و ديمقراطية	Arabic	2	3
		6	UOM1011	اللغة العربية	Arabic	2	3
					Total	17	18
	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
	Two	1	MMM1205	اساسيات الإدارة	Arabic	3	3
		2	MMM1206	اساسيات إدارة التسويق	Arabic	4	3
		3	MMM1207	مبادئ الإحصاء	Arabic	2	3
		4	MMM1208	تسويق الاقتصاديات الخضراء	Arabic	3	3
		5	UOM1031	الحاسوب	Arabic	1	3
		6	UOM1021	اللغة الانكليزية	English	2	3
					Total	15	18
Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
UGII	Three	1	MMM-2307	تسويق خدمات	Arabic	3	3
		2	MMM-2308	إمدادات التسويق	Arabic	3	3
		3	MMM-2309	المنتج	Arabic	3	3
		4	MMM-23010	التسعير	Arabic	3	3
		5	MMM-23011	الادارة الإستراتيجية	Arabic	2	3
		6	MMM-23012	أساليب كمية في التسويق	Arabic	3	3
		7	UOM- 201	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	Arabic	1	3
		8	UOM- 201	اللغة العربية	Arabic	2	3
					Total	20	24

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
	Four	1	MMM-24013	التوزيع	Arabic	3	3
		2	MMM-24014	الترويج	Arabic	3	3
		3	MMM-24015	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	Arabic	3	3
		4	MMM-24016	أنظمة معلومات تسويقية	Arabic	2	3
		5	MMM-24017	إدارة التفاوض	Arabic	2	3
		6	UOM- 201	جرائم نظام البعث في العراق	Arabic	2	3
		7	UOM- 201	اللغة الانكليزية	English	2	3
					Total	17	21

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
UGIII	Five	1	MMM-35018	التسويق العالمي	Arabic	3	3
		2	MMM-35019	قواعد البيانات التسويقية	Arabic	3	3
		3	MMM-35020	سلوك مستهلك	Arabic	3	3
		4	MMM-35021	ادارة المخاطر التسويقية	Arabic	3	3
		5	MMM-35022	إدارة المبيعات	Arabic	2	3
		6	MMM-35023	اختيارية (إدارة الأداء التسويقي، إدارة المنظمات التسويقية، المراسلات التسويقية)	Arabic	2	3
					Total	16	18

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
UGIII	Six	1	MMM-36024	بحوث تسويق	Arabic	3	3
		2	MMM-36025	ادارة المعرفة التسويقية	Arabic	3	3
		3	MMM-36026	تصميم المواقع التسويقية	Arabic	1	3
		4	MMM-36027	ادارة الجودة التسويقية	Arabic	3	3
		5	MMM-36028	الاستراتيجيات التسويقية	Arabic	3	3
		6	MMM-36029	مناهج البحث العلمي	Arabic	2	3
					Total	15	18

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) / CL (hr/w)	Exam hr/sem
UGIV	Seven	1	MMM-47030	ادارة علاقات الزبائن	Arabic	3	3
		2	MMM-47031	دراسات تسويقية معاصرة	Arabic	3	3
		3	MMM-47032	تقنيات تسويقية	Arabic	1	3
		4	MMM-47033	التسويق الزراعي	Arabic	3	3
		5	MMM-47034	التسويق الدوائي	Arabic	3	3
		6	MMM-47035	التسويق السيراني	Arabic	3	3

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

					Total	16	18
	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w) CL (hr/w)	Exam hr/sem
	Eight	1	MMM-48036	التسويق المستدام	Arabic	3	3
		2	MMM-48037	التسويق الرياضي	Arabic	3	3
		3	MMM-48038	التسويق المصرفي	Arabic	3	3
		4	MMM-48039	التسويق الالكتروني	Arabic	1	3
		5	MMM-48040	التسويق السياحي والفندقي	Arabic	3	3
		6	MMM-48041	مشروع بحث	Arabic	2	3
					Total	15	18

7. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج

المعرفة

مخرجات التعلم : تتكون من مجموع المعارف والمهارات والكفاءات المراد أن يحصل عليها الطالب بعد انتهاء كل فصل دراسي بنجاح أو انتهاء البرنامج الدراسي ويجب أن تحدد مخرجات التعلم لكل مادة وفصل دراسي بالشكل الذي يصب في تحقيق اهداف البرنامج الدراسي.

المهارات

المهارات التقنية.	القدرة على استخدام الحاسوب بمهارة والتعامل مع البرامج التعليمية المختلفة
المهارات الادارية	الأسلوب الإداري الجيد والقدرة على اتباع الأساليب الإدارية السليمة في الخطابات والتعاملات مع الوحدات الإدارية المختلفة
المهارات التسويقية	التمتع بالمهارات التسويقية المختلفة من خلال القدرة على تحديد الأسعار بدقة والقدرة التفاوضية وأساليب الامداد والترويج التقليدي والالكتروني والمفاهيم التسويقية المختلفة

القيم

القيم الاخلاقية	من خلال التحلي بالأخلاق في التعاملات بين الزبائن المسؤولية الاجتماعية والأخلاقية في الأساليب التسويقية المتنوعة وكذلك الحفاظ على البيئة من خلال الاستدامة والطاقة النظيفة والعمل على تسويقها وترويجها بالأساليب التسويقية المتنوعة
القيم الإدارية	إيجاد موظف كفوء ونزيه وكذلك غرس القيم الوظيفية والتشجيع على النزاهة الوظيفية لديه

1. استراتيجيات التعليم والتعلم

1. تمكين الطالب من التعرف على المفاهيم التسويقية والعمل على إيجاد الحلول التسويقية للمشاكل التسويقية التي تعاني منها المنظمات.
2. العمل على إيصال المعرفة التسويقية بشتى اشكالها الى الطالب ومحاولة الوصول الى الفهم العميق حول المواد الدراسية المختلفة.

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

3. العمل على تقديم المعرفة المهارة التسويقية التي يجب ان يتحلى بها موظف التسويق في المنظمات المختلفة .

2. طرائق التقييم

- التقييم التكويني: هو نمط من التقييم يحدد نقاط القوة والضعف في أداء الطالب خلال الفصل الدراسي ويحدد مدى تقدم الطالب نحو تحقيق مخرجات التعلم . يتكون التقييم التكويني من مهام و واجبات يحددها استاذ المادة وتقر من قبل مجلس الكلية / المعهد وتتضمن على سبيل المثال الامتحانات اليومية ، الواجبات البيتية ، التقارير ، مشاريع عمل ، الزيارات الميدانية ، المناقشات ، متطلبات سريرية الخ) وغيرها بحسب طبيعة المادة الدراسية.
- التقييم التلخيصي وهو نمط من التقييم يتم في منتصف الفصل الدراسي ونهايته، وهو يقيم منجزات الطالب ويتأكد من ان الطالب قد حقق فعلا مخرجات التعلم ويتم من خلال الاختبارات، ويتكون التقييم التلخيصي من جزأين اختبار منتصف الفصل و الاختبارات النهائية ومن الممكن ان يتضمن امتحاناً عملياً أو سريرياً.

3. الهيئة التدريسية

أعضاء هيئة التدريس

الرتبة العلمية	التخصص		المتطلبات/المهارات الخاصة (ان وجدت)		اعداد الهيئة التدريسية	
	عام	خاص			ملاك	محاضر
أ.م.د. بشار ذاكر صالح	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م.د. ندى عبد الباسط كشمولة	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م.د. ليلى جار الله خليل	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م.د. منذر خضر يعقوب	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م.د. محمد محمود حامد	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م.د. منال عبد الجبار إبراهيم	إدارة الاعمال	إدارة المعرفة			*	
أ.م. عمر ياسين محمد	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
أ.م. محمد احمد محمود	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.د. يونس احمد فتحي	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.د. هند خضر احمد	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.د. سيف مصطفى عبدالله	الاقتصاد	الاقتصاد			*	
م.د. بهاء حبيب محمود	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.د. عبدالباري عبد المجيد احمد	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م. سيف خالد زكريا	نظم المعلومات الإدارية	نظم معلومات إدارية			*	

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

م. رفل محمود	طرائق تدريس	طرائق تدريس اللغة الإنكليزية			*	
م. سهم حازم نجيب	نظم المعلومات الإدارية	نظم معلومات إدارية			*	
م. شيماء ناظم حمدون	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.م. تقى عبدالنافع طه	إدارة الاعمال	إدارة التسويق			*	
م.م. نجدت مصطفى مسيب	إدارة التسويق	إدارة التسويق			*	
م.م. احمد خالد حمادي	إدارة الاعمال	إدارة الاعمال			*	
م.م. ياسر محمد إبراهيم	إدارة التسويق	إدارة التسويق			*	
م.م. أسماء علي سلطان	المحاسبة	المحاسبة				*
م.م. ابتسام تركي كريم	علوم حاسوب	علوم حاسوب				

التطوير المهني
توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد
1. اجتياز دورة طرائق التدريس. 2. ادخالهم في دورات تطويرية وتعليمية . 3. ادخالهم في محاضرات كمساعد مع أستاذ اقدم .
التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس
1. البحوث العلمية المطالبين بها خلال السنة التقويمية الواحدة. 2. المؤتمرات والورش والندوات المختلفة 3. مقترحاتهم بشان تطوير المفردات العلمية . 4. التقييم السنوي لهم واجتيازهم الدرجة المقبولة في التقييم

4. معيار القبول
القبول المركزي + الدراسة المسائية

5. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج
موقع القسم الالكتروني ضمن كلية الإدارة والاقتصاد / جامعة الموصل

6. خطة تطوير البرنامج
مشاركة الأستاذ المساعد الدكتور محمد محمود حامد الملاحسن رئيس القسم في لجنة وزارية لتطوير مناهج

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

كليات الإدارة والاقتصاد وبالتحديد مناهج قسم إدارة التسويق على مستوى كليات الإدارة والاقتصاد في الجامعات العراقية بموجب الامر الوزاري المرقم ت2199/3 في 2023/3/19

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

مخطط مهارات البرنامج

السنة / المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	اساسي أم اختياري	مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج											
				المعرفة				المهارات				القيم			
				أ1	أ2	أ3	أ4	ب1	ب2	ب3	ب4	ج1	ج2	ج3	ج4
Semester One	MMM1101	مبادئ إدارة الاعمال	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1102	مبادئ إدارة التسويق	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1103	مبادئ محاسبة	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1104	مبادئ الاقتصاد	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM1041	حقوق انسان و ديمقراطية	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM1011	اللغة العربية	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Two	MMM1205	اساسيات الإدارة	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1206	اساسيات إدارة التسويق	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1207	مبادئ الإحصاء	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM1208	تسويق الاقتصاديات الخضراء	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM1031	الحاسوب	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	UOM1021	اللغة الانكليزية	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Three	MMM-2307	تسويق خدمات	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-2308	إمدادات التسويق	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-2309	المنتج	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-23010	التسعير	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-23011	الادارة الإستراتيجية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-23012	أساليب كمية في التسويق	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM- 201	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	B												
	UOM- 201	اللغة العربية	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Four	MMM-24013	التوزيع	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-24014	الترويج	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-24015	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-24016	أنظمة معلومات تسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	MMM-24017	إدارة التفاوض	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM- 201	جرائم نظام البعث في العراق	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	UOM- 201	اللغة الانكليزية	B	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Five	MMM-35018	التسويق العالمي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-35019	قواعد البيانات التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-35020	سلوك مستهلك	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-35021	ادارة المخاطر التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-35022	إدارة المبيعات	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-35023	اختيارية (إدارة الأداء التسويقي، إدارة المنظمات التسويقية، المراسلات التسويقية)	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Six	MMM-36024	بحوث تسويق	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-36025	ادارة المعرفة التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-36026	تصميم المواقع التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	MMM-36027	ادارة الجودة التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-36028	الاستراتيجيات التسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-36029	مناهج البحث العلمي	S	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Seven	MMM-47030	ادارة علاقات الزبائن	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-47031	دراسات تسويقية معاصرة	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-47032	تقنيات تسويقية	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-47033	التسويق الزراعي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-47034	التسويق الدوائي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-47035	التسويق السيبراني	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Semester Eight	MMM-48036	التسويق المستدام	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-48037	التسويق الرياضي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-48038	التسويق المصرفي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-48039	التسويق الالكتروني	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	MMM-48040	التسويق السياحي والفندقي	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	MMM-48041	مشروع بحث	C	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*

- يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق