جامعة البلقاء التطبيقية
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

وصف مسار بولونيا - دليل المنهاج الدراسي

2025-2024

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
						CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)							
1	One	1	MMM1101	مبادئ إدارة الاعمال	Arabic	3					1	3	63	112	175	7.00	C	
		2	MMM1102	مبادئ إدارة التسويق	Arabic	4					1	3	78	122	200	8.00	C	
		3	MMM1103	مبادئ محاسبة	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		4	MMM1104	مبادئ الاقتصاد	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		5	UOM1041	حقوق انسان و ديمقراطية	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	B	
		6	UOM1011	اللغة العربية	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	B	
					Total	17	0	0	0	0	4	18	333	417	750	30.00		
	Two	1	MMM1205	اساسيات الإدارة	Arabic	3					1	3	63	112	175	7.00	C	MMM1101
		2	MMM1206	اساسيات إدارة التسويق	Arabic	4					1	3	78	122	200	8.00	C	MMM1102
		3	MMM1207	مبادئ الإحصاء	Arabic	2			1		1	3	63	62	125	5.00	C	
		4	MMM1208	تسويق الاقتصاديات الخضراء	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		5	UOM1031	الحاسوب	Arabic	1		2				3	48	27	75	3.00	B	
		6	UOM1021	اللغة الإنكليزية	English	2						3	33	17	50	2.00	B	
					Total	15	0	2	1	0	4	18	348	402	750	30.00		
2	Three	1	MMM-2307	تسويق خدمات	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		2	MMM-2308	إمدادات التسويق	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		3	MMM-2309	المنتج	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		4	MMM-23010	التسعير	Arabic	3					1	3	63	37	100	4.00	C	
		5	MMM-23011	الادارة الإستراتيجية	Arabic	2						3	33	42	75	3.00	C	
		6	MMM-23012	أساليب كمية في التسويق	Arabic	3						3	48	27	75	3.00	C	
		7	UOM- 201	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	Arabic	1		2			3	3	48	27	75	3.00	B	
		8	UOM- 201	اللغة العربية	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	B	
					Total	20	0	0	0	0	7	24	414	336	750	30.00		

كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
						CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)							
	Four	1	MMM-24013	التوزيع	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		2	MMM-24014	الترويج	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		3	MMM-24015	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		4	MMM-24016	أنظمة معلومات تسويقية	Arabic	2					1	3	48	52	100	4.00	C	
		5	MMM-24017	إدارة التفاوض	Arabic	2					1	3	48	52	100	4.00	C	
		6	UOM- 201	جرائم نظام البعث في العراق	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	B	
		7	UOM- 201	اللغة الإنكليزية	English	2						3	33	17	50	2.00	B	
					Total	17	0	0	0	0	5	21	351	399	750	30.00		

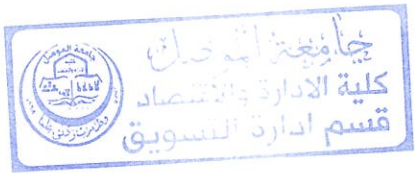
Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
						CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)							
3	Five	1	MMM-35018	التسويق العالمي	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		2	MMM-35019	قواعد البيانات التسويقية	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		3	MMM-35020	سلوك مستهلك	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		4	MMM-35021	ادارة المخاطر التسويقية	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		5	MMM-35022	إدارة المبيعات	Arabic	2					1	3	48	52	100	4.00	C	
		6	MMM-35023	اختيارية (إدارة الأداء التسويقي، إدارة المنظمات التسويقية، المراسلات التسويقية)	Arabic	2					1	3	48	52	100	4.00	C	
					Total	16	0	0	0	0	6	18	348	402	750	30.00		

	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
						CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)							
	Six	1	MMM-36024	بحوث تسويق	Arabic	3					1	3	63	62	125	5.00	C	
		2	MMM-36025	ادارة المعرفة التسويقية	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		3	MMM-36026	تصميم المواقع التسويقية	Arabic	1		2				3	48	102	150	6.00	C	
		4	MMM-36027	ادارة الجودة التسويقية	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
		5	MMM-36028	الاستراتيجيات التسويقية	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
		6	MMM-36029	مناهج البحث العلمي	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	S	
					Total	15	0	2	0	0	3	18	318	432	750	30.00		

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
						CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)							
4	Seven	1	MMM-47030	ادارة علاقات الزبائن	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
		2	MMM-47031	دراسات تسويقية معاصرة	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
		3	MMM-47032	تقنيات تسويقية	Arabic	1		2				3	48	77	125	5.00	C	
		4	MMM-47033	التسويق الزراعي	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
		5	MMM-47034	التسويق الدوائي	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	

	6	MMM-47035	التسويق السيراني	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
				Total	16	0	2	0	0	0	18	288	462	750	30.0		

Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	Language	SSWL (hr/w)						Exam hr/sem	SSWL	USSWL	SWL	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)		hr/sem	hr/sem	hr/sem			
Eight	1	MMM-48036	التسويق المستدام	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
	2	MMM-48037	التسويق الرياضي	Arabic	3					1	3	63	87	150	6.00	C	
	3	MMM-48038	التسويق المصرفي	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
	4	MMM-48039	التسويق الالكتروني	Arabic	1		2				3	48	102	150	6.00	C	
	5	MMM-48040	التسويق السياحي والفندقي	Arabic	3						3	48	77	125	5.00	C	
	6	MMM-48041	مشروع بحث	Arabic	2						3	33	17	50	2.00	C	
				Total	15	0	2	0	0	2	18	303	447	750	30.0		



وصف مسار بولونيا- دليل البرنامج الدراسي

2025-2024

جامعة الموصل

الدورة الأولى – بكالوريوس إدارة واقتصاد – إدارة التسويق

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

المحتويات

1- الرسالة والرؤية
2- مواصفات البرنامج
3- أهداف البرنامج
4- مخرجات تعلم الطلاب
5- أعضاء هيئة التدريس
6- الساعات المعتمدة، والتقييم، والمعدل التراكمي
7- الوحدات الدراسية
8- التواصل

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

1- الرسالة والرؤية

- الرسالة

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

- الرؤية

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

2- مواصفات البرنامج

رمز البرنامج	بكالوريوس إدارة التسويق B.Sc.MM	ECTE	240
المدة	اربع سنوات- 8 سمسترات	طرق الحضور	كامل الوقت

تُعد مفاهيم التسويق موضوعًا مهمًا يحظى باهتمام الباحثين والمتخصصين في مجال التسويق والمبيعات. فمن خلال الأنشطة التسويقية، تحقق المؤسسات أهدافها في البقاء والنمو ودخول أسواق جديدة. يوفر البرنامج معلومات مفصلة عن كل مفهوم تسويقي ومزيجه التسويقي، مما يُساعد في تحديد مسار عمل المؤسسات التجارية والخدمية.

يتيح هذا لطلابنا التعرف على مبادئ إدارة التسويق بنهاية السنة الأولى. ففي المستوى الأول، يتعرف الطلاب على مبادئ إدارة التسويق وإدارة الأعمال وغيرها من التخصصات المساندة كالمحاسبة والاقتصاد. تُشكل هذه المبادئ أساس منهج المستوى الأول، والذي تُبنى عليه وتُحدد مناهج أخرى في المستويات الثاني والثالث والرابع.

في المستويات الثاني والثالث والرابع، يتمتع الطلاب بحرية اختيار أكثر من نصف ساعاتهم الدراسية، شريطة أن يختاروا مجموعة من الوحدات الدراسية التي تعكس أسلوب دراستهم، من مبادئ إدارة التسويق ومبادئ إدارة الأعمال، لضمان اتساع المعرفة المتوقعة من خريج حاصل على درجة جامعية في إدارة التسويق. يسمح هذا للطلاب بتطوير اهتماماتهم الواسعة بعلوم إدارة التسويق. ويتخذون قراراتهم بشأن المقررات الدراسية بناءً على توجيهات أعضاء هيئة التدريس في القسم الأكاديمي.

3- اهداف البرنامج

1- مواكبة التطور العلمي في تهيئة متطلبات الدراسة في القسم .
2- إعداد وتأهيل كوادر علمية متخصصة للعمل في مجالات التسويقية المختلفة .
3- تأهيل الطلبة علميا لمواصلة دراساتهم في مجالات إدارة التسويق .
4- تنمية وتنشيط القدرات الإبداعية والتطبيقية في المجالات التسويقية المختلفة .
5- تعزيز العلاقة مع منظمات المجتمع المحلي .
6- تقديم الخبرات والاستشارات لمنظمات المجتمع الدولي .
7- تنمية وتطوير البحث العلمي داخل القسم .
8- إعداد الدورات التدريبية وتنفيذها بهدف تنمية القدرات التسويقية للعاملين في المنظمات المحلية .
9- تنمية العلاقات بين القسم والأقسام المناظرة في الجامعات المحلية والعربية .
10- الجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي بما يؤهل الطلبة للعمل في السوق ومواجهة التحديات .

4- مخرجات تعلم الطلاب

إدارة التسويق هي دراسة تنظيم أنشطة التسويق التي تقوم بها المنظمات ووظائفها ومهامها على المستويات المحلية والإقليمية والدولية. يكتسب الخريجون فهمًا عميقًا للجوانب التسويقية والتقنية، بالإضافة إلى سلوك المستهلك، ويطبقون معارفهم الأساسية على مفاهيم أوسع.

تمنح كلية الإدارة والاقتصاد درجة البكالوريوس في إدارة التسويق. بالإضافة إلى ذلك، يقدم القسم محاضرات ودورات تعليم مستمر وورش عمل ومؤتمرات علمية لعدد كبير من الطلاب والباحثين من الأقسام الأخرى. يدعم القسم برامج التسويق من خلال التعاون مع أقسام الكلية الأخرى والأقسام المماثلة في الجامعات العراقية والأجنبية لإعداد الطلاب لمراحل الدراسات العليا القادمة وللوظائف المتاحة في سوق العمل.

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

1. مخرجات البرنامج المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
أ-ا الاهداف المعرفية. أ1- معارف مختلفة في مجال ادارة التسويق أ2- فهم الاتجاهات الحديثة الواجب تطبيقها في المجال التسويقي أ3- تعريف الطلبة بالمفاهيم التسويقية المعاصرة
ب -الاهداف المهاراتية الخاصة بالبرنامج: ب 1 - المهارات التقنية. ب 2 - المهارات الادارية ب 3 - المهارات التسويقية
ج-الاهداف الوجدانية والقيمية: ج1- مهارة التخطيط. ج2- التفكير الابداعي ج3- ترسيخ المفاهيم التسويقية
د -المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي). د1- القدرة على العمل في فريق متعدد الاختصاصات. د2- القدرة على التواصل البناء. د3- المساهمة بحل المشكلات

5- الكادر التدريسي

ت	الاسم الثلاثي	الايميل الجامعي	رقم الموبايل	ث
1	د. ندى عبد الباسط كشمولة	nada@uomosul.edu.iq	009647724541041	أستاذ مساعد
2	د. حسن محمود نوري محمد	hmn1973@uomosul.edu.iq	009647705224073	مدرس
3	د. سيف عبد الله مصطفى	Saif.abdullh@uomosul.edu.iq	009647701755446	مدرس
4	أ.احمد خالد خليل	ahmed.hamadi@uomosul.edu.iq	009647719821592	مدرس مساعد
5	أ.أسماء سالم محمد علي	Asmaa.s.mohammed@uomosul.edu.iq	009647723161137	مدرس مساعد
6	أ.نجدت مصطفى مسيب	najdat.almehrab@uomosul.edu.iq	009647740856634	مدرس مساعد
7	أ.سهم حازم نجيب	Saham_hazem@uomosul.edu.iq	009647734196050	مدرس مساعد
8	أ.ماهر نورالدين			مدرس مساعد
9	زينة امير بشير	Zena_saeed@uomosul.edu.iq	009647708387333	مدرس مساعد
10	أ.نور			مدرس مساعد

6- الساعات المعتمدة، والتقييم، والمعدل التراكمي

- الساعات المعتمدة

تتبع جامعة الموصل عملية بولونيا بنظام تحويل الساعات المعتمدة الأوروبي (.ECTSبلغ إجمالي عدد الساعات المعتمدة في برنامج الدرجة 240 ساعة معتمدة، بمعدل 30 ساعة معتمدة في الفصل الدراسي. وتعادل ساعة معتمدة واحدة 25 ساعة من عبء العمل الطلابي، بما في ذلك عبء العمل المنظم وغير المنظم.

- الدرجات

قبل التقييم، تُقسّم النتائج إلى مجموعتين فرعيتين: ناجح وراسب. وبالتالي، لا تعتمد النتائج على الطلاب الذين رسبوا في أي مقرر. يُعرّف نظام الدرجات على النحو التالي:

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

Grading Scheme مخطط الدرجات				
Group	**Grade**	التقدير	**Marks %**	**Definition**
Success Group (50 - 100)	**A** – Excellent	امتياز	90 - 100	Outstanding Performance
	B - Very Good	جيد جدا	80 - 89	Above average with some errors
	C – Good	جيد	70 - 79	Sound work with notable errors
	D – Satisfactory	متوسط	60 - 69	Fair but with major shortcomings
	E – Sufficient	مقبول	50 - 59	Work meets minimum criteria
Fail Group (0 – 49)	**FX** – Fail	راسب (قيد المعالجة)	(45-49)	More work required but credit awarded
	F – Fail	راسب	(0-44)	Considerable amount of work required

ملاحظة: سيتم تقريب العلامات العشرية التي تزيد أو تقل عن ٠.٥ إلى العلامة الكاملة الأعلى أو الأدنى (على سبيل المثال، سيتم تقريب علامة ٥٤.٥ إلى ٥٥، بينما سيتم تقريب علامة ٥٤.٤ إلى ٥٤). لدى الجامعة سياسة لا تسمح بحالات الرسوب القريبة من النجاح، لذا فإن التعديل الوحيد للعلامات الممنوحة من قبل المصححين الأصليين سيكون التقريب التلقائي الموضح أعلاه.

يُحسب المعدل التراكمي بجمع درجات كل وحدة دراسية مضروبة في نقاطها الأوروبية، ثم يُقسم المجموع على إجمالي نقاط البرنامج الأوروبية.

المعدل التراكمي لبرامج بكالوريوس إدارة التسويق (4 سنوات):

CGPA:; (1st module score x ECTS) + (2nd module score x ECTS + ...) / 240

7- المقررات الدراسية

Semester	No.	رمز المادة الدراسية	اسم المادة الدراسية	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
One	1	MMM1101	مبادئ إدارة الاعمال	63	112	175	7.00	C	
	2	MMM1102	مبادئ إدارة التسويق	78	122	200	8.00	C	
	3	MMM1103	مبادئ محاسبة	63	87	150	6.00	C	
	4	MMM1104	مبادئ الاقتصاد	63	62	125	5.00	C	
	5	UOM1041	حقوق انسان و ديمقراطية	33	17	50	2.00	B	
	6	UOM1011	اللغة العربية	33	17	50	2.00	B	
				333	417	750	30.00		
Semester	**No.**	**رمز المادة الدراسية**	**اسم المادة الدراسية**	**SSWL hr/sem**	**USSWL hr/sem**	**SWL hr/sem**	**ECTS**	**Module Type**	**Prerequisite Module(s) Code**
Two	1	MMM1205	اساسيات الإدارة	63	112	175	7.00	C	MMM1101
	2	MMM1206	اساسيات إدارة التسويق	78	122	200	8.00	C	MMM1102
	3	MMM1207	مبادئ الإحصاء	63	62	125	5.00	C	
	4	MMM1208	تسويق الاقتصاديات الخضراء	63	62	125	5.00	C	
	5	UOM1031	الحاسوب	48	27	75	3.00	B	
	6	UOM1021	اللغة الإنكليزية	33	17	50	2.00	B	
				348	402	750	30.00		
Semester	**No.**	**رمز المادة الدراسية**	**اسم المادة الدراسية**	**SSWL hr/sem**	**USSWL hr/sem**	**SWL hr/sem**	**ECTS**	**Module Type**	**Prerequisite Module(s) Code**
Three	1	MMM-2307	تسويق خدمات	63	62	125	5.00	C	
	2	MMM-2308	إمدادات التسويق	63	62	125	5.00	C	
	3	MMM-2309	المنتج	63	62	125	5.00	C	
	4	MMM-23010	التسعير	63	37	100	4.00	C	
	5	MMM-23011	الادارة الإستراتيجية	33	42	75	3.00	C	
	6	MMM-23012	أساليب كمية في التسويق	48	27	75	3.00	C	
	7	UOM- 201	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	48	27	75	3.00	B	
	8	UOM- 201	اللغة العربية	33	17	50	2.00	B	
				414	336	750	30.00		
Semester	**No.**	**رمز المادة الدراسية**	**اسم المادة الدراسية**	**SSWL hr/sem**	**USSWL hr/sem**	**SWL hr/sem**	**ECTS**	**Module Type**	**Prerequisite Module(s) Code**
Four	1	MMM-24013	التوزيع	63	87	150	6.00	C	
	2	MMM-24014	الترويج	63	87	150	6.00	C	
	3	MMM-24015	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	63	87	150	6.00	C	
	4	MMM-24016	أنظمة معلومات تسويقية	48	52	100	4.00	C	

	5	MMM-24017	إدارة التفاوض	48	52	100	4.00	C	
	6	UOM- 201	جرائم نظام البعث في العراق	33	17	50	2.00	B	
	7	UOM- 201	اللغة الإنكليزية	33	17	50	2.00	B	
				351	399	750	30.00		

Semester	No.	رمز المادة الدراسية	اسم المادة الدراسية	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
Five	1	MMM-35018	التسويق العالمي	63	87	150	6.00	C	
	2	MMM-35019	قواعد البيانات التسويقية	63	87	150	6.00	C	
	3	MMM-35020	سلوك مستهلك	63	62	125	5.00	C	
	4	MMM-35021	ادارة المخاطر التسويقية	63	62	125	5.00	C	
	5	MMM-35022	إدارة المبيعات	48	52	100	4.00	C	
	6	MMM-35023	اختيارية (إدارة الأداء التسويقي، إدارة المنظمات التسويقية، المراسلات التسويقية)	48	52	100	4.00	C	
				348	402	750	30.00		

Semester	No.	رمز المادة الدراسية	اسم المادة الدراسية	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
Six	1	MMM-36024	بحوث تسويق	63	62	125	5.00	C	
	2	MMM-36025	ادارة المعرفة التسويقية	63	87	150	6.00	C	
	3	MMM-36026	تصميم المواقع التسويقية	48	102	150	6.00	C	
	4	MMM-36027	ادارة الجودة التسويقية	48	77	125	5.00	C	
	5	MMM-36028	الاستراتيجيات التسويقية	63	87	150	6.00	C	
	6	MMM-36029	مناهج البحث العلمي	33	17	50	2.00	S	
				318	432	750	30.00		

Semester	No.	رمز المادة الدراسية	اسم المادة الدراسية	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
Seven	1	MMM-47030	ادارة علاقات الزبائن	48	77	125	5.00	C	
	2	MMM-47031	دراسات تسويقية معاصرة	48	77	125	5.00	C	
	3	MMM-47032	تقنيات تسويقية	48	77	125	5.00	C	
	4	MMM-47033	التسويق الزراعي	48	77	125	5.00	C	
	5	MMM-47034	التسويق الدوائي	48	77	125	5.00	C	
	6	MMM-47035	التسويق السيراني	48	77	125	5.00	C	
				288	462	750	30.0		

Semester	No.	رمز المادة الدراسية	اسم المادة الدراسية	SSWL hr/sem	USSWL hr/sem	SWL hr/sem	ECTS	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
Eight	1	MMM-48036	التسويق المستدام	63	87	150	6.00	C	
	2	MMM-48037	التسويق الرياضي	63	87	150	6.00	C	
	3	MMM-48038	التسويق المصرفي	48	77	125	5.00	C	
	4	MMM-48039	التسويق الالكتروني	48	102	150	6.00	C	
	5	MMM-48040	التسويق السياحي والفندقي	48	77	125	5.00	C	
	6	MMM-48041	مشروع بحث	33	17	50	2.00	C	
				303	447	750	30.0		

8- الاتصال

1	د. بشار ذاكر صالح القوطجي	bashar_thaker@uomosul.edu.iq	+964 774 085 6522	Assist. Proff.
2	د. منذر خضر يعقوب المهتدي	Monther_khuder@uomosul.edu.iq	+964 770 203 6776	Assist. Proff.
3	أ.محمد احمد محمود الحمامي		+964 774 085 6642	Assist. Proff.

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

وصف مسار بولونيا- دليل المواد الدراسية

2025-2024

جامعة الموصل

الدورة الأولى – بكالوريوس إدارة واقتصاد – إدارة التسويق

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

المحتويات

١. نظرة عامة

٢. وحدات البكالوريوس 2024-2025

٣. للتواصل

1- نظرة عامة

يغطي هذا الدليل المقررات الدراسية (الوحدات) التي يقدمها برنامج إدارة التسويق للحصول على درجة البكالوريوس في إدارة التسويق. يقدم البرنامج (131) وحدة دراسية، بإجمالي (6000) ساعة معتمدة و(240) ساعة معتمدة أوروبية. يعتمد تقديم الوحدات الدراسية على منهجية بولونيا.

2- وحدات البكالوريوس 2024-2025

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
1	One	1	MMM1101	مبادئ إدارة الاعمال	3					1	63	112	175	C	
		2	MMM1102	مبادئ إدارة التسويق	4					1	78	122	200	C	
		3	MMM1103	مبادئ محاسبة	3					1	63	87	150	C	
		4	MMM1104	مبادئ الاقتصاد	3					1	63	62	125	C	
		5	UOM1041	حقوق انسان و ديمقراطية	2						33	17	50	B	
		6	UOM1011	اللغة العربية	2						33	17	50	B	
					17	0	0	0	0	4	333	417	750		
	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
	Two	1	MMM1205	اساسيات الإدارة	3					1	63	112	175	C	MMM1101
		2	MMM1206	اساسيات إدارة التسويق	4					1	78	122	200	C	MMM1102
		3	MMM1207	مبادئ الإحصاء	2			1		1	63	62	125	C	
		4	MMM1208	تسويق الاقتصاديات الخضراء	3					1	63	62	125	C	
		5	UOM1031	الحاسوب	1		2				48	27	75	B	
		6	UOM1021	اللغة الإنكليزية	2						33	17	50	B	
					15	0	2	1	0	4	348	402	750		

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
2	Three	1	MMM-2307	تسويق خدمات	3					1	63	62	125	C	
		2	MMM-2308	إمدادات التسويق	3					1	63	62	125	C	
		3	MMM-2309	المنتج	3					1	63	62	125	C	
		4	MMM-23010	التسعير	3					1	63	37	100	C	
		5	MMM-23011	الادارة الإستراتيجية	2						33	42	75	C	
		6	MMM-23012	أساليب كمية في التسويق	3						48	27	75	C	
		7	UOM- 201	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	1		2			3	48	27	75	B	
		8	UOM- 201	اللغة العربية	2						33	17	50	B	
					20	0	0	0	0	7	414	336	750		
	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
	Four	1	MMM-24013	التوزيع	3					1	63	87	150	C	
		2	MMM-24014	الترويج	3					1	63	87	150	C	
		3	MMM-24015	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	3					1	63	87	150	C	
		4	MMM-24016	أنظمة معلومات تسويقية	2					1	48	52	100	C	
		5	MMM-24017	إدارة التفاوض	2					1	48	52	100	C	
		6	UOM- 201	جرائم نظام البعث في العراق	2						33	17	50	B	
		7	UOM- 201	اللغة الإنكليزية	2						33	17	50	B	
					17	0	0	0	0	5	351	399	750		

جامعة الموصل
كلية الادارة والاقتصاد
قسم ادارة التسويق

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
3	Five	1	MMM-35018	التسويق العالمي	3					1	63	87	150	C	
		2	MMM-35019	قواعد البيانات التسويقية	3					1	63	87	150	C	
		3	MMM-35020	سلوك مستهلك	3					1	63	62	125	C	
		4	MMM-35021	ادارة المخاطر التسويقية	3					1	63	62	125	C	
		5	MMM-35022	إدارة المبيعات	2					1	48	52	100	C	
		6	MMM-35023	اختيارية (إدارة الأداء التسويقي، إدارة المنظمات التسويقية، المراسلات التسويقية)	2					1	48	52	100	C	
					16	0	0	0	0	6	348	402	750		

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
3	Six	1	MMM-36024	بحوث تسويق	3					1	63	62	125	C	
		2	MMM-36025	ادارة المعرفة التسويقية	3					1	63	87	150	C	
		3	MMM-36026	تصميم المواقع التسويقية	1		2				48	102	150	C	
		4	MMM-36027	ادارة الجودة التسويقية	3						48	77	125	C	
		5	MMM-36028	الاستراتيجيات التسويقية	3					1	63	87	150	C	
		6	MMM-36029	مناهج البحث العلمي	2						33	17	50	S	
					15	0	2	0	0	3	318	432	750		

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
4	Seven	1	MMM-47030	ادارة علاقات الزبائن	3						48	77	125	C	
		2	MMM-47031	دراسات تسويقية معاصرة	3						48	77	125	C	
		3	MMM-47032	تقنيات تسويقية	1		2				48	77	125	C	
		4	MMM-47033	التسويق الزراعي	3						48	77	125	C	
		5	MMM-47034	التسويق الدوائي	3						48	77	125	C	
		6	MMM-47035	التسويق السيراني	3						48	77	125	C	
					16	0	2	0	0	0	288	462	750		

Level	Semester	No.	Module Code	اسم المادة الدراسية	SSWL (hr/w)						SSWL	USSWL	SWL	Module Type	Prerequisite Module(s) Code
					CL (hr/w)	Lect (hr/w)	Lab (hr/w)	Pr (hr/w)	Tut (hr/w)	Semn (hr/w)	hr/sem	hr/sem	hr/sem		
4	Eight	1	MMM-48036	التسويق المستدام	3					1	63	87	150	C	
		2	MMM-48037	التسويق الرياضي	3					1	63	87	150	C	
		3	MMM-48038	التسويق المصرفي	3						48	77	125	C	
		4	MMM-48039	التسويق الالكتروني	1		2				48	102	150	C	
		5	MMM-48040	التسويق السياحي والفندقي	3						48	77	125	C	
		6	MMM-48041	مشروع بحث	2						33	17	50	C	
					15	0	2	0	0	2	303	447	750		

3- الاتصال

1	د. بشار ذاكر صالح القوطجي	bashar_thaker@uomosul.edu.iq	+964 774 085 6522	Assist. Proff.
2	د. منذر خضر يعقوب المهتدي	Monther_khuder@uomosul.edu.iq	+964 770 203 6776	Assist. Proff.
3	أ.محمد احمد محمود الحمامي		+964 774 085 6642	Assist. Proff.