

University of Mosul

جامعة الموصل



Bachelor degree of Marketing Management

بكالوريوس إدارة التسويق



جدول المحتويات

١- نظرة عامة

٢- مقررات البكالوريوس

٣- التواصل

## ١- نظرة عامة

يتناول هذا الدليل المواد الدراسية التي يقدمها برنامج إدارة التسويق للحصول على درجة البكالوريوس في إدارة التسويق . يقدم البرنامج (٤٨) مادة دراسية ، مع إجمالي ساعات حمل الطالب و ٢٤٠ إجمالي وحدات اورية . يعتمد تقديم المواد الدراسية على عملية بولونيا .

## ٢- المقررات الدراسية لمرحل البكالوريوس للعام الدراسي ٢٠٢٤-٢٠٢٥

### Mudule1

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1101	مباديء إدارة الاعمال	7	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	112
Description			
يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم الإدارة ومراحل تطور الإدارة وأنواع مدارس الإدارة والنظريات الإدارية وعمليات اتخاذ القرارات الإدارية وصنع القرار الإداري، وكذلك توضيح مفاهيم التدريب والتعيين في المنظمات العامة.			

### Mudule2

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1102	مباديء إدارة التسويق	8.00	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
4	1	78	122
Description			
يستهدف هذا المقرر الطالب بمفهوم التسويق وأهميته في تحقيق أهداف المنظمات، مع التركيز على عناصر المزيج التسويقي (المنتج، السعر، التوزيع، الترويج) ودورها في صياغة الاستراتيجيات. كما يتناول دراسة سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة في قراراته الشرائية، ويبرز أثر البيئة التسويقية المحلية والدولية على النشاط التسويقي. إضافةً إلى ذلك، يزود الطالب بأساسيات بحوث التسويق وأدوات تحليل السوق، مما يمكنه من تطبيق المفاهيم النظرية في ممارسات عملية داخل السوق العراقي.			

### Mudule3

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM1103	مبادئ محاسبة	6	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	87
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم دراسة مفهوم المحاسبة واهدافها على مستوى الوحدة الاقتصادية وعلى المستوى القومي، والجهات المستفيدة من بيانات المحاسبة. توضيح إجراءات المحاسبة وفق القيد المفرد لقياس نتيجة النشاط والمركز المالي للمنشآت الصغيرة والمشاريع الفردية. وتوضيح إجراءات المحاسبة وفق القيد المزدوج واستخدام معادلة الميزانية لبيان تأثير العمليات الاقتصادية على المركز المالي للوحدة الاقتصادية. وتوضيح مراحل الدورة المحاسبية وتسجيل القيود المحاسبية في سجل اليومية وترحيلها الى سجل الأستاذ والتعرف على اهم المستندات، وتوضيح إجراءات المحاسبة عن تكوين راس المال وكيفية زيادته وتخفيضه، وانواع المسحوبات الشخصية وكذلك القروض وانواعها وكيفية احتساب الفوائد.</p>			

### Mudule4

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1104	مبادئ الاقتصاد	5	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	62
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر. يعتبر هذا المقرر المدخل لدراسة الاقتصاد ومن ثم تزويد الطالب بفكرة عامة ومبسطة حول المفاهيم الأساسية لهذا العلم، حتى يتكون لدى الطالب فكرة عن أهمية هذا العلم والأسباب التي أدت الى دراسته وتطوره، والتعرف على المشكلة الاقتصادية وفهم العلاقات والقواعد الأساسية التي تحكم النشاط الاقتصادي، مع دراسة النظم الاقتصادية المختلفة</p>			

## Mudule5

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1040	حقوق الانسان والديمقراطية	2	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	0	33	17
Description			
يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم حقوق الانسان على نحو عام ومكوناته وعناصره وانواعه والتطور التاريخي لحقوق الانسان والاهتمام الدولي بحماية حقوق الانسان والضمانات العامة لحماية حقوق الانسان والحريات العامة - ومفهوم الديمقراطية وسمات النظام الديمقراطي ومكوناته والتطور التاريخي للنظام الديمقراطي .			

## Mudule6

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1011	اللغة العربية	2.00	1
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
2	0	33	17
Description			
يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم اللغة العربية على نحو عام ومكوناتها وعناصرها ومفهومها مع استعراض العوامل الاساسية لتطور اللغة العربية ومن ثم التعرف على الفروقات الاساسية بين الاسماء والجمال والحروف ورسم الهمزة ، والى اخره من المفاهيم المهمة .			

## Mudule7

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1205	اساسيات الادارة	7	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	112
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب تزويد الطالب بالمعرفة عن اساسيات الادارة ودورها كونها من المواد الاختصاصية في مجال ادارة الاعمال والدراسات الادارية والاستراتيجية وتعريف طلاب المرحلة الاولى بمعلومات القرار واليات صياغة القرار التي يتم الاعتماد عليها في المراحل المتقدمة في دراسة ادارة الاعمال واعطاء الطالب فكرة عن اساسيات التنظيم ونظرياتها وتطورها عبر الحقب الزمنية التي مرت بها فضلا عن توضيح مفهوم الدافعية ونظرياتها. وكذلك تعريف الطالب بمفاهيم القيادة ونظرياتها، فضلا عن التعرف على مفاهيم الرقابة واهم وظائف ادارة الاعمال.</p>			

## Mudule8

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1206	اساسيات إدارة التسويق	8.00	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
4	1	78	122
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفاهيم اساسيات ادارة التسويق على نحو عام ومتضمناتها مع استعراض لموضوعات التسويق من خلال عرض لمفهوم التوزيع والقنوات التوزيعية والعوامل المؤثرة في اختيار القناة التوزيعية، ومن ثم التعرف على الترويج ووسائله، واستراتيجياته، ومفهوم السعر وانواعه، وسياسات التسعير، واهداف التسعير، ومفهوم تجارة الجملة والتجزئة . ومفهوم نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق، ومفهوم تسويق الخدمات، وخصائص الخدمة. ومفاهيم التسويق الالكتروني</p>			

## Mudule9

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1104	تسويق الاقتصاديات الخضراء	5	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	62
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر. يعتبر هذا المقرر المدخل لدراسة الاقتصاد الأخضر ومن ثم تزويد الطالب بفكرة عامة ومبسطة حول المفاهيم الأساسية لهذا العلم، حتى يتكون لدى الطالب فكرة عن أهمية هذا العلم والأسباب التي أدت الى دراسته وتطوره، والتعرف على التسويق الأخضر وفهم العلاقات والقواعد الأساسية التي تحكم النشاط الاقتصادي والتسويقي الأخضر، مع دراسة مكونات المزيج التسويقي الأخضر</p>			

## Mudule10

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1207	مبادئ الاحصاء	5.00	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	62
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفاهيم عن مبادئ الإحصاء على نحو عام ومتضمناتها مع استعراض لموضوعات وأدوات الإحصاء من خلال عرض لمفهوم العينات وجمع البيانات وتبويبها، ومن ثم التعرف على مفهوم التوزيع التكراري النسبي والمتجمع، والمضلع التكراري والمدرج التكراري والمنحى التكراري ورسمهم بيانياً، ومفهوم الوسط الحسابي والوسيط وكيفية احتسابه، وكذلك كيفية رسم الأشرطة البيانية والهندسية والدوائر البيانية، وأيضاً التعرف على مفهوم الارتباط وكيفية احتسابه.</p>			

**Mudule11**

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
UOM1031	الحاسوب	3	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	48	27
Description			
<p>يهدف هذا المقرر تزويد الطالب بالمفاهيم الاساسية لمهارات الحاسوب والاطلاع على تكنولوجيا المعلومات والتدريب على مكونات الحاسوب والتعرف على استخدام نظام التشغيل ويندوز ١١ والتعرف على استخدام برنامج الورد ٢٠١٦ و استخدام الحاسوب بالحياة اليومية وتوظيف مهارات الحاسوب في خدمة المستخدم.</p>			

**Mudule12**

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
UOM1021	اللغة الانكليزية	2	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	33	17
Description			
<p>This course aims to enabling students to:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Teaching students about greetings, the use of auxiliary verbs, numbers (1-10) and singular and plural</li> <li>2- Teaching students about Countries, pronouns and possessives (her, his)</li> <li>3- Teaching students about jobs, how to make negative and questions sentences</li> <li>4- Teaching students about how to explain personal information and the use of numbers (11-20)</li> <li>5- Teaching students about relationships with the family and friends, the use of possessives (our, their)</li> <li>6- Teaching students about the use of have and has, and the use of alphabet with the correct pronunciation</li> <li>7- Teaching students about to express the way I live, and present simple tense with (I, you, we, they)</li> <li>8- Teaching students about the use of articles, languages, nationalities, numbers and prices.</li> <li>9- Teaching students about how to express the time, the use of present simple tense with (he, she)</li> <li>10- Teaching students about (always, sometimes, never), words that go together, and days of the week.</li> </ol>			

11- Teaching students about how to express my favorites, and the use of question words  
Teaching students about how to express rooms, furniture, and the use of prepositions and directions

### Mudule13

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-2309	اساسيات المزيج التسويقي	5	3
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	78	47
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم المزيج التسويقي وخصائصها، وعناصر المزيج التسويقي، وكذلك التعرف على فهم كيفية تطوير وإدارة المنتجات عبر دورة حياتها ، والتعرف على استراتيجيات المنتجات ، وأيضا معرفة مفاهيم التسعير واهدافه وأساليب التسعير والعوامل المؤثرة فيه ، واكتساب مهارات تحليل السوق لاتخاذ قرارات فعالة بشأن المنتج والسعر.</p>			

### Mudule14

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-2307	تسويق خدمات	7	3
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	112
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بمفهوم الخدمة وخصائصها وانواعها، وعناصر المزيج التسويقي الخدمي المكون من سبعة عناصر رئيسية، وكذلك التعرف على البيئة التسويقية المؤثرة في تسويق الخدمة، وجودة الخدمة المقدمة، والتسويق الالكتروني للخدمة، وكذلك التعرف على المكانة الذهنية، وبيان دور وكذلك التعرف على العلاقة بين المنظمة الخدمية والزبائن، وكذلك تقديم تطبيقات لتسويق الخدمة في المنظمات الصحية والمصرفية والتعليمية.</p>			

## Mudule15

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-2308	امدادات التسويق	7	3
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	112
Description			
<p>يستهدف هذا المقرر تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية لإمدادات التسويق ومكوناتها وعناصرها وأنواعها، مع التطرق إلى التطور التاريخي لسلسلة الإمداد ودورها في دعم الأنشطة التسويقية. كما يسلط الضوء على الاتجاهات الحديثة في إدارة الإمدادات وتأثير العولمة والتكنولوجيا على كفاءة سلاسل التوريد. يتناول المقرر أيضًا آليات التنسيق بين الأنشطة اللوجستية والتسويقية، وأهمية الشراكات بين الموردين والموزعين، بالإضافة إلى استعراض الضمانات والمعايير العامة التي تضمن جودة وكفاءة الخدمات اللوجستية. ويشمل المقرر دراسة النماذج الناجحة في إدارة الإمدادات، وكيفية تعزيز استدامة سلسلة الإمداد ضمن إطار المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات.</p>			

## Mudule16

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-2307	اساسيات أساليب كمية وتطبيقات spss	6	3
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	87
Description			
<p>تهدف هذه المادة إلى تعليم الطالب سبل تحويل المشاكل النظرية إلى كمية ومن ثم حلها والوصول إلى الحل الأمثل في المنظمات التسويقية فضلا عن اكتساب الطلبة مهارات التعامل مع النماذج المنطقية وتعريف الطالب بمفاهيم التحليل الإحصائي وكيفية عمل الاستبيان الورقي والإلكتروني وتمكينه من حساب التكرارات والنسب المئوية والتعرف على مفاهيم النزعة المركزية والاختبارات المعلمية وغير معلمية</p>			

## Mudule17

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
UOM-201	Computer & AI	3	3
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	27	48
Description			
<p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد طلبة إدارة التسويق بالمعرفة الأساسية والمهارات العملية المتعلقة بتقنيات الحاسوب والشبكات والأمن الرقمي، وفهم تطبيقات التجارة الإلكترونية والخدمات المصرفية الإلكترونية، بالإضافة إلى إكسابهم مبادئ ومفاهيم الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته الحديثة في الهواتف الذكية والقطاعات المختلفة. يغطي المقرر موضوعات تتعلق بأمن الشبكات، الخدمات الرقمية، استكشاف أخطاء الحاسوب ومعالجتها، إضافة إلى الاستخدامات التطبيقية للذكاء الاصطناعي في التعليم، الصحة، النقل، التسويق، الإعلان، والتمويل، فضلاً عن مناقشة التأثيرات الاجتماعية والتحديات الأخلاقية المرتبطة بهذه التقنيات. يهدف المقرر كذلك إلى تنمية قدرة الطلبة على توظيف التقنيات الرقمية بفاعلية في بيئات العمل التسويقي، وتعزيز وعيهم تجاه القضايا الأمنية والأخلاقية المرتبطة باستخدام البيانات والتكنولوجيا الحديثة.</p>			

## Mudule18

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-24011	مبادئ المزيج التسويقي	5	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	78	47
Description			
<p>يركز هذا المقرر على اثنتين من العناصر الأساسية في المزيج التسويقي وهما: <b>الترويج والتوزيع</b>، إذ يهدف إلى تزويد الطالب بالمعارف النظرية والمهارات التطبيقية لفهم كيفية ترويج المنتجات من خلال وسائل الترويج المتنوعة التقليدية والإلكترونية وتوزيعها عبر قنوات التوزيع بشكل فعال ضمن السياق التسويقي المعاصر وعلى نحو يحقق للمنظمات المنافسة والنمو في السوق.</p>			

**Mudule19**

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
UOM-201	اللغة الانكليزية	2	2
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	33	17
Description			
<p>This course aims to enabling students to:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Teaching students about questions and tense revision</li> <li>2- Teaching students about Rights word, wrong word, Social expressions</li> <li>3- Teaching students about Present tenses, have/ have got</li> <li>4- Teaching students about how to express Things I like doing, making conversation</li> <li>5- Teaching students about Past simple and continuous</li> <li>6- Teaching students about the use of Adverbs, Saying when</li> <li>7- Teaching students about Eat, drink, and be merry!</li> <li>8- Teaching students about how to Express quantity, something/ no one.....</li> <li>9- Teaching students about how to use Articles, a piece of....., Can you come dinner?</li> <li>10- Teaching students about Verb patterns and Expressing doubt and certainty</li> <li>11- Teaching students about Phrasal verbs and Synonyms and antonyms</li> <li>12- Teaching students about Expressing doubt and certainty</li> </ol>			

**Mudule20**

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-24012	إدارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	8	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	137
Description			
<p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية لإدارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية. وفهم كيفية تصميم وتنفيذ استراتيجيات إدارة العلامة التجارية والمكان الذهنية. وتطوير مهارات التفكير الإبداعي والابتكاري في إدارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية. وتطوير مهارات الطلبة في تحليل وتقييم وتصميم استراتيجيات إدارة العلامة التجارية والمكان الذهنية.</p>			

## Mudule21

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-24013	أنظمة معلومات تسويقية	7	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	48	127
Description			
<p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بماهية ومفهوم نظم المعلومات التسويقية في مجال المنتجات. وتعليم الطالب كيف يمكن ان يحدد طبيعة أنظمة المعلومات التسويقية. والتعرف على مكونات نظام المعلومات التسويقية. والتعرف على البيانات التي خضعت للمعالجة والتحليل والتفسير، والتعرف على مصادر وانواع المعلومات. والتعرف على علاقة البيئة التسويقية بنظام المعلومات التسويقية.</p>			

## Module22

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-24014	مبادئ أساليب كمية وتطبيقات SPSS	6	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	63	87
Description			
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعليم الطالب سبل تحويل المشاكل النظرية إلى كمية ومن ثم حلها والوصول إلى الحل الأمثل في المنظمات التسويقية فضلا عن اكتساب الطلبة مهارات التعامل مع النماذج المنطقية وتعريف الطالب بمفاهيم التحليل الإحصائي وكيفية عمل الاستبيان الورقي والإلكتروني وتمكينه من حساب التكرارات والنسب المئوية والتعرف على مفاهيم النزعة المركزية والاختبارات المعلمية وغير معلمية.</p>			

### Mudule23

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
MMM-1012	اللغة العربية ٢	2	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	33	17
Descr*ption			
<p>يهدف هذا المقرر إلى تعرف الطالب على مفهوم الأفعال وانواعها. والتعرف على أنواع الجمل الاسمية والفعلية. والتعرف على الالف الممدودة والالف المقصورة وتدريب الطلبة على كيفية الاستفادة من اللغة العربية بشكل إيجابي لتحقيق الأهداف. والتعرف على الأخطاء الشائعة. والتعرف على لغة الكتب الإدارية. والتعرف على طريقة كتابة الخطاب الإداري. والتفريق بين النون والتنوين والالف الفارقة. والتفريق بين الضاد والطاء.</p>			

### Mudule24

Code	Course/Module Title	ECTS	Semester
UOM- 2010	جرائم نظام البعث في العراق	2	4
Class (hr/w)	Lect/Lab./Prac./Tutor	SSWL (hr/sem)	USSWL (hr/w)
3	1	33	17
Description			
<p>يركز هذا المقرر على اثنتين من العناصر الأساسية الآتية: معرفة الطالب بحقوق الانسان. ومعرفة الطالب بانتهاكات حقوق وحرريات الفرد. وان يتعلم الطالب مبادئ الديمقراطية، وحرية التعبير. ومعرفة الطالب بالجرائم التي يتم انتهاكها من قبل الدول الاستبدادية والدكتاتورية. وان يتعلم الطالب مفهوم العدالة. وان يتعلم الطالب تأثير الدول الاستبدادية على واقع الفرد والحياة وان يتعلم الطالب الابتعاد عن الطائفية والعنصرية.</p>			

٣- التواصل

مدير البرنامج :

منذر خضر يعقوب المهدي / دكتوراه في إدارة الاعمال – تسويق / أستاذ

البريد الإلكتروني : [monther\\_khuder@uomosul.edu.iq](mailto:monther_khuder@uomosul.edu.iq)

رقم الهاتف المحمول : +9647740856511

منسق البرنامج :

نجدت مصطفى مسيب / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس

البريد الإلكتروني [najdat.almehrab@uomosul.edu.iq](mailto:najdat.almehrab@uomosul.edu.iq)

رقم الهاتف المحمول : +9647740856634