University of Mosul

جامعة الموصل

بكالوريوس إدارة التسويق

Bachelor degree of Marketing Management



Table of Contents جدول المحتويات

1. Mission & Vision Statement بيان المهمة والرؤية

2. Program Specification مواصفات البرنامج

3. Program (Objectives) Goals اهداف البرنامج

4. Program Student learning outcomes مخرجات تعلم الطالب

5. Academic Staff الهيئة التدريسية

6. Credits, Grading and GPA الاعتمادات والدرجات والمعدل التراكمي

7. Modules المواد الدراسية

8.contact اتصال

1- الرؤية والرسالة

الرؤية

الريادة والتميّز في التعليم والبحث العلمي في مجال إدارة التسويق، بما يسهم في إعداد كوادر تسويقية قادرة على تلبية متطلبات السوق المتغيرة وتحقيق التنمية المستدامة على المستويين المحلي والعالمي.

الرسالة

إعداد كوادر تسـويقية متميزة علميًا ومهنيًا، من خلال برامج أكاديمية حديثة تواكب التطورات المعرفية والتكنولوجية، ودعم البحث العلمي التطبيقي الذي يسـهم في معالجة مشـكلات المجتمع وتعزيز تنافسية سوق العمل، في إطار الالتزام بالقيم الأخلاقية والمسؤولية المهنية.

2- مواصفات البرنامج

Program **code:**		ECTS	**240**
Duration:	**4 levels, 8 Semesters**	**Method of Attendance:**	**Full Time**

يؤمن أعضاء هيئة التدريس في قسم إدارة التسويق أن الطلاب يفهمون تخصص التسويق من خلال مزيج من المقررات الدراسية، والتدريبات العملية، والبحث العلمي، والمشاريع التطبيقية. هذا الجمع بين أساليب التعليم يؤدي إلى تحقيق فهم متوازن لدى الطلاب للطرق العلمية والعملية التي يستخدمها المسوّقون في تحليل الأسواق، ابتكار الاستراتيجيات، وتطوير الحلول التسويقية. كما تعزز طبيعة البرنامج علاقة عمل وثيقة بين أعضاء هيئة التدريس والطلاب في بيئة محفزة.

يتولى أعضاء هيئة التدريس في قسم إدارة التسويق مهمة متعددة الجوانب. يسعى البرنامج إلى تزويد جميع الطلاب بالمعرفة الأساسية في مجال التسويق، بالإضافة إلى فهم أعمق في مجال تخصص مختار ضمن علوم التسويق (مثل التسويق الرقمي أو التسويق الدولي). تم تصميم المنهج الدراسي والإرشاد الأكاديمي لتحضير الخريجين لمستقبلهم المهني، سواء اختاروا العمل في المؤسسات العامة والخاصة، أو متابعة الدراسات العليا في التخصص. كما يوفر البرنامج المعرفة الأساسية اللازمة للانخراط في مجالات بحثية أو تطبيقية مرتبطة بالتسويق.

3- اهداف البرنامج

1. إعداد خريجين يمتلكون كفاءات تسويقية متقدمة قادرة على تحليل الأسواق، وفهم سلوك المستهلك، واتخاذ قرارات تسويقية قائمة على البيانات والمعرفة.
2. تطوير المحتوى التعليمي والمقررات الدراسية بما يواكب التحولات الرقمية والاتجاهات الحديثة في الفكر والممارسة التسويقية، وبما ينسجم مع المعايير الأكاديمية الوطنية والدولية.
3. تعزيز البحث العلمي النوعي في مجال التسويق وتشجيع الدراسات التطبيقية التي تعالج تحديات السوق وتدعم صنع القرار في المنظمات.
4. تنمية المهارات التحليلية والنقدية لدى الطلبة لتمكينهم من تقييم الاستراتيجيات التسويقية وتوظيف النماذج والأساليب الحديثة بكفاءة.
5. دعم التعلم القائم على التطبيق والممارسة العملية من خلال دراسات الحالة، والمشاريع التطبيقية، والتدريب الميداني بالتعاون مع مؤسسات الأعمال.
6. إعداد الطلبة للاندماج الفاعل في سوق العمل محليًا وإقليميًا وعالميًا، وتعزيز جاهزيتهم المهنية والتنافسية الوظيفية.
7. ترسيخ مبادئ الابتكار والتفكير الريادي في الحلول التسويقية، وتحفيز الطلبة على تطوير أفكار ومشاريع تسويقية إبداعية.
8. تعزيز الوعي بالمسؤولية الاجتماعية والأخلاقية في الأنشطة التسويقية، وتشجيع الممارسات التي تحقق قيمة مستدامة للمجتمع والمنظمات.

4- مخرجات تعلم الطالب

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

5- الكادر التدريسي

بشار ذاكر صالح القوطجي / دكتوراه في إدارة الاعمال –تسويق / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : bashar_thaker@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856522+

علاء عبد السلام يحيى الحمداني / دكتوراه في إدارة الاعمال –تسويق / أستاذ

البريد الالكتروني : alaa_abdulsalam@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856335+

محمد محمود حامد الملا حسن / دكتوراه في إدارة الاعمال – تسويق / أستاذ

البريد الالكتروني : mohamed_almola@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647704610853+

ليلى جارالله خليل الطائي / دكتوراه في إدارة الاعمال – تسويق / أستاذ

البريد الالكتروني : layla_garallah@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647701849981+

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

البريد الالكتروني : monther_khuder@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856511+

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

البريد الالكتروني : monther_khuder@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856511+

عامر إسماعيل حديد / دكتوراه في إدارة الاعمال – إدارة اللوجستك(إدارة الامدادات) / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : amer_asmael@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647701616444+

عمر ياسين محمد الساير / ماجستير في إدارة الاعمال - تسويق / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : omar.yaseen@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647709985908

محمد احمد محمود الحمامي / ماجستير في إدارة الاعمال - تسويق / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : mohamed_alhamamy@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647740856642

احمد يوسف فتحي / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : ahmed_yosif@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647740856250

رفل محمود جاسم / ماجستير طرائق تدريس- اللغة الانكليزية / أستاذ مساعد

البريد الالكتروني : rafal_mahmood@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647712812901

يونس احمد خليل / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني : yonis_alnuaimy@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647740856647

مها مصطفى جانكير / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني :

رقم الهاتف المحمول : +9647730877996

هند خضر احمد القيسي / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني : hend_79@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647735753771

مصطفى ابي سعيد احمد / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني : Mustafa.aldewachi@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647740908630

بهاء حبيب محمود الطائي / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني baha_habeb@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647704610662

عبد الباري عبد المجيد احمد / دكتوراه في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني abdulbary_ahmed@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647701706398

شيماء ناظم حمدون / ماجستير في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني shaima_nazem@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647738597743

تقى عبد النافع طه / ماجستير في إدارة الاعمال - تسويق / مدرس

البريد الالكتروني tuka.abdalnafie@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647718632183

نجدت مصطفى مسيب / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس

البريد الالكتروني najdat.almehrab@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647740856634

ياسر محمد ابراهيم / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : Yasser.ibraheem@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647722880095

أسماء سالم محمد علي / ماجستير في محاسبة – تكاليف وإدارية / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : Asmaa.s.mohammed@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647723161137

شيماء احمد محمود حمودي / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : Shaimaa.alabdo@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647725741770

مريم اياد يوسف / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : maryam.ayad@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647506654833

هديل احمد خلف / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : hadeel.aldulaimi@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647714070563

مصطفى فيصل سعيد / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : mustafa.alhamdani@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +96477139817495

مروة محمد قاسم / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : marwa.alzaidi@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647729266082

علي سعد عائد / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس مساعد

البريد الالكتروني : ali.aaed@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : +9647708127561

6- الاعتمادات والدرجات والمعدل التراكمي

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
Note:				
Marks with decimal places above or below 0.5 will be rounded to the higher or lower full mark (for example a mark of 54.5 will be rounded to 55, whereas a mark of 54.4 will be rounded to 54. The University has a policy NOT to condone "near-pass fails" so the only adjustment to marks awarded by the original marker(s) will be the automatic rounding outlined above.				

يُحسب المعدل التراكمي بجمع درجات كل وحدة دراسية مضروبة في عدد وحداتها الدراسية المعتمدة (ECTS)، ثم قسمة المجموع على إجمالي عدد وحدات البرنامج المعتمدة.

المعدل التراكمي لشهادة بكالوريوس ادارة التسويق (أربع سنوات):

المعدل التراكمي = [(درجة الوحدة الأولى × عدد وحداتها الدراسية المعتمدة) + (درجة الوحدة الثانية × عدد وحداتها الدراسية المعتمدة) + ...] / 240

7- المنهاج الوحدات الدراسية

الفصل الدراسي الأول / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	7.00	175	63	مبادئ إدارة الاعمال	MMM1101
	C	8.00	200	78	مبادئ إدارة التسويق	MMM1102
	C	6.00	150	63	مبادئ محاسبة	MMM1103
	C	5.00	125	63	مبادئ الاقتصاد	MMM1104
	B	2.00	50	33	حقوق انسان و ديمقراطية	UOM1041
	B	2.00	50	33	اللغة العربية 1	UOM1011

الفصل الدراسي الثاني / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	7.00	112	63	اساسيات الإدارة	MMM1205
	C	8.00	122	78	اساسيات إدارة التسويق	MMM1206
	C	5.00	62	63	مبادئ الإحصاء	MMM1207
	C	5.00	62	63	تسويق الاقتصاديات الخضراء	MMM1208
	B	3.00	27	48	الحاسوب	UOM1031
	B	2.00	17	33	اللغة الإنكليزية 1	UOM1021

الفصل الدراسي الثالث / 30 وحدة دراسية بنظام ECTS / 1 وحدة دراسية =25 ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	7.00	112	63	تسويق خدمات	MMM-2307
	C	7.00	112	63	إمدادات التسويق	MMM-2308
	C	5.00	47	78	اساسيات المزيج التسويقي	MMM-2309
	B	6.00	87	63	أساسيات أساليب كمية SPSS وتطبيقات	MMM-23010
	B	3.00	27	48	الحاسوب والذكاء الاصطناعي	UOM- 1032
	B	2.00	17	33	اللغة الإنكليزية 2	UOM- 1022

الفصل الدراسي الرابع / 30 وحدة دراسية بنظام ECTS / 1 وحدة دراسية =25 ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	5.00	47	78	مبادئ المزيج التسويقي	MMM-24011
	C	8.00	137	63	ادارة العلامة التجارية والمكانة الذهنية	MMM-24012
	C	7.00	127	48	أنظمة معلومات تسويقية	MMM-24013
	B	6.00	87	63	مبادئ أساليب كمية SPSS وتطبيقات	MMM-24014
	B	2.00	17	33	جرائم نظام البعث في العراق	UOM- 2010
	B	2.00	17	33	اللغة العربية 2	UOM- 1012

الفصل الدراسي الخامس / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	6.00	87	63	التسويق العالمي	MMM-35018
	C	6.00	87	63	قواعد البيانات التسويقية	MMM-35019
	C	4.00	37	63	سلوك مستهلك	MMM-35020
	C	4.00	37	63	ادارة المخاطر التسويقية	MMM-35021
	C	4.00	52	48	إدارة المبيعات	MMM-35022
	C	6.00	87	63	اساسيات بحوث العمليات وتطبيقات QSB	MMM-35023

الفصل الدراسي السادس / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	5.00	62	63	بحوث تسويق	MMM-36024
	C	6.00	87	63	ادارة المعرفة التسويقية	MMM-36025
	C	6.00	87	63	مبادئ بحوث العمليات QSB وتطبيقات	MMM-36026
	C	5.00	77	48	ادارة الجودة التسويقية	MMM-36027
	C	6.00	87	63	الاستراتيجيات التسويقية	MMM-36028
	S	2.00	17	33	مناهج البحث العلمي	MMM-36029

الفصل الدراسي السابع / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	5.00	77	48	ادارة علاقات الزبائن	MMM-47030
	C	5.00	77	48	دراسات تسويقية معاصرة	MMM-47031
	C	5.00	77	48	تقنيات تسويقية	MMM-47032
	C	5.00	77	48	التسويق الزراعي	MMM-47033
	C	5.00	77	48	التسويق الدوائي	MMM-47034
	C	5.00	77	48	التسويق السيبراني	MMM-47035

الفصل الدراسي الثامن / 30 وحدة دراسية بنظام 1 / ECTS وحدة 25= ECTS ساعة

Pre-request	Type	ECTS	USSWL	SSWL	Module	code
	C	6.00	87	63	التسويق المستدام	MMM-48036
	C	6.00	87	63	التسويق الرياضي	MMM-48037
	C	5.00	77	48	التسويق المصرفي	MMM-48038
	C	6.00	102	48	التسويق الالكتروني	MMM-48039
	C	5.00	77	48	التسويق السياحي والفندقي	MMM-48040
	C	2.00	17	33	مشروع بحث	MMM-48041

8- التواصل

مدير البرنامج :

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

البريد الالكتروني : monther_khuder@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856511+

منسق البرنامج :

نجدت مصطفى مسيب / ماجستير في إدارة التسويق / مدرس

البريد الالكتروني najdat.almehrab@uomosul.edu.iq

رقم الهاتف المحمول : 9647740856634+