

نموذج وصف المادة الدراسية

معلومات المادة الدراسية			
اسم المادة الدراسية	تقانات تسويق زراعي		طريقة الالقاء
نوع المادة الدراسية	أنشطة تعلم أساسية		<input checked="" type="checkbox"/> نظري <input type="checkbox"/> محاضرة <input type="checkbox"/> مختبرية <input type="checkbox"/> تريسية <input type="checkbox"/> عملية <input type="checkbox"/> سمنار
رمز المادة الدراسية	AMT1100		
الساعات المعتمدة	5		
العمل المستقل للطلاب (ساعة/أسبوع)	125		
مستوى المادة الدراسية	2	الفصل الدراسي الذي يتم فيه تسلم المادة الدراسية	1
ادارة القسم	SSWR1969, PLPR1966, HOLA1974, FORE1964, FOSC1965, FICR1973, ANPR1964, AGEC1979, AETT1979, AGME1986	الكلية	AGFO1964
مسؤول المادة الدراسية	أ.م.د. زويد فتحي عبد أ.د. عمر ضياء محمد أ.د. أسماء محمد عادل أ.م.د. ميسير محمد عزيز أ.م. نواف عيسى محيي الدين أ.م.د. طه محمد تقى أ.م.د. فراس كاظم داود الجبوري أ.م.د. خالد أنور خالد الخالد أ.م.د. طلال سعيد حميد أ.د. صمود حسين علي الحيدى	البريد الالكتروني	zu-kh1985@uomosul.edu.iq dr.omaralmallah@uomosul.edu.iq asmaama@uomosul.edu.iq movassar_aziz@uomosul.edu.iq nofelemh@uomosul.edu.iq tahataqi@uomosul.edu.iq firasaljuboori@uomosul.edu.iq khalid.anwar31@uomosul.edu.iq stalal1982@uomosul.edu.iq sumod_husain@uomosul.edu.iq
العنوان الأكاديمي لمسؤول المادة الدراسية	استاذ استاذ مساعد	المؤهل الأكاديمي لمسؤول المادة الدراسية	دكتوراه ماجستير
مدرس المادة الدراسية	م. محمد أمين حاجي	البريد الالكتروني	msc.mohammed.ameen@uomsoul.edu.iq
اسم المحكم		البريد الالكتروني	
تاريخ موافقة اللجنة العلمية	2024/10/15	رقم النسخة	1.0

العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى

المادة الدراسية المطلوبة سابقاً		لا يوجد	الفصل الدراسي	
المادة الدراسية المطلوبة		لا يوجد	الفصل الدراسي	

أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحتويات الإرشادية

أهداف المادة الدراسية	<ol style="list-style-type: none"> 1. يحصل الطالب على فهم أساسي لنظام تسويق الأغذية في الدولة. 2. يصف الطالب سلسلة التسويق الزراعي. 3. يحدد الطالب المبادئ الاقتصادية المختلفة وكيفية ارتباطها بالتسويق الزراعي. 4. يناقش الطالب الطلب الاستهلاكي وتأثير التسويق على الطلب الاستهلاكي. 5. يناقش الطالب المنتجات المتخصصة والمنتجات ذات القيمة المضافة. 6. يفهم الطالب أهمية التعاونيات الزراعية. 7. يصف الطالب هيكل التسويق الزراعي. 8. يضع الطالب خطة تسويق لمنتج زراعي.
------------------------------	---

مخرجات التعلم للمادة الدراسية	<p>سيكون الطالب قادرًا على:</p> <p>LO#1: شرح الوظائف التسويقية الأساسية للشراء والبيع والنقل والتخزين والتمويل والتوزيع وتحمّل المخاطر.</p> <p>LO#2: تطبيق المبادئ الاقتصادية على تسويق المنتجات الزراعية.</p> <p>LO#3: تحديد المبادئ في تسويق السلع/المنتجات الزراعية.</p> <p>LO#4: دراسة بنية الأسواق الزراعية.</p>
المحتويات الإرشادية	<p>يتضمن المحتوى الإرشادي ما يلي:</p> <p>نظري</p> <p>تطوير مهارات الإدارة الصحيحة للتسويق الزراعي في الاختصاص الدقيق وتحديد الوسائل المناسبة لتسويق المنتجات الزراعية بأسرع وقت واعلى كفاءة تسويقية واقل التكاليف ، والعمل على نقل السلع الزراعية بطرق النقل الجيدة والسريعة لضمان النقل بأسرع الاوقات لان المحاصيل الزراعية تكون عرضة للتلف السريع اذا لم يتم نقلها وخذلها بطرق التخزين المختلفة ، والعمل على تعينة المنتجات الزراعية في علب زجاجية او كارتونية او بلاستيكية او خشبية . وسيتم التطرق الى اهم الوسائل الحديثة للتسوق كالعمل بالتسويق الالكتروني عبر شبكة الانترنت وكذلك تعريف الطالب كيفية التسوق عمليا عن طريق الزيارة لاماكن التسويق بالجملة وتعليم الطلاب كيف يعمل التجار او الوسيط بالتسوق .</p> <p>إجمالي الساعات = 32 = العمل المستقل للطلاب - (ساعات الامتحان) = 32 - 2 = 30 ساعة (ساعات الجدول الزمني × 15 أسبوعاً)</p>

استراتيجيات التعلم والتعليم	<ol style="list-style-type: none"> 1. محاضرة تفاعلية، العصف الذهني 2. الحوار والمناقشة 3. تعيين التقارير 4. الاختبارات <p>5-عرض نماذج لكتابة التقارير العلمية بالصيغة الصحيحة</p>
الاستراتيجيات	

الحمل الدراسي للطالب محسوب لـ ١٥ أسبوعاً

الحمل الدراسي المنتظم للطالب خلال الفصل	32	الحمل الدراسي المنتظم للطالب أسبوعياً	2
الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب خلال الفصل	93	الحمل الدراسي غير المنتظم للطالب أسبوعياً	6
الحمل الدراسي الكلي للطالب خلال الفصل	125		

تقييم المادة الدراسية

		الوقت / العدد	الدرجة	حسب الأسبوع	مخرجات التعلم
التقويم البنائي	اختبارات فجائية	3	15% (15)	4,6,9	LO#2, LO#9
	الواجبات البيتية	2	10% (10)	2 and 12	LO#1, LO#4
	واجبات الكلية	1	5% (5)	10 and 11	LO#3
	تقارير	1	10% (10)	13	LO#4
التقويم الختامي	امتحانات نصف فصلية	2hr	10% (10)	7	LO#1, LO#2
	امتحانات نهاية	3hr	50% (50)	16	All
مجموع التقييمات		100% (100 Marks)			

المنهج الأسبوعي النظري

المادة المقررة
الاسبوع الأول
مقدمة ونظرة عامة على المقرر، أنواع الأسواق، دور التسويق الزراعي في التنمية الاقتصادية.
الاسبوع الثاني
نظام التسويق الزراعي، إنتاجية نظام التسويق.
الاسبوع الثالث
تحليل نظام التسويق الزراعي وأساليبه.
الاسبوع الرابع
منظمات السوق
الاسبوع الخامس
أدوات التسويق
الاسبوع السادس
كفاءة السوق
الاسبوع السابع
الهؤامش والتكاليف.
الاسبوع الثامن
التسويق الزراعي في العراق.
الاسبوع التاسع
مشاكل التسويق الزراعي والحلول.
الاسبوع العاشر
دور القطاع الخاص والعام في التسويق الزراعي.
الاسبوع الحادي عشر
خدمات التسويق الحكومية، نظام معلومات التسويق الزراعي.
الاسبوع الثاني عشر
خدمات الإرشاد الزراعي، تشريعات التسويق، أسعار المنتجات الزراعية، سياسة أسعار المنتجات الزراعية في العراق، أسواق الجملة للمنتجات الزراعية.
الاسبوع الثالث عشر
تطور وخصائص أسواق الجملة، تسويق السلع في العراق.

الاسبوع الرابع عشر	التسويق الزراعي الدولي
الاسبوع الخامس عشر	أساليب التصدير، عملية التصدير، منظمة التجارة العالمية وتطبيقاتها في العراق.
الاسبوع السادس عشر	تحضير الطالب للامتحان النهائي

مصادر التعلم والتدريس		
	النص	هل متوفّر في الكلية؟
النصوص المطلوبة	مبادئ التسويق الزراعي، أبى سعيد الديوه جي، دار الحامد للنشر، 2001، عمان.	نعم
النصوص الموصّة بها	<p>- علي فالح الذيب، "إدارة التسويق - منظور تطبيقي استراتيжи"، دار اليازوري العلمية، 2019.</p> <p>- علي فالح الزويب، "الاتصالات التسويقية: منهج منهجي تطبيقي"، الطبعة التاسعة، دار المصرية للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2191</p> <p>- عيسى حمود الحسن، "الترويج التجاري للسلع والخدمات"، الطبعة التاسعة، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2191.</p> <p>- غسان قاسم داود العلمي، إدارة التسويق أفكار واتجاهات جديدة، الطبعة التاسعة، دار صفاء للنشر. التوزيع، عمان</p>	لا
الموقع على الشبكة العنكبوتية	-	

مخطط الدرجات				
الفئة	التقدير	% الدرجة	التعريف	
فئة النجاح (100 - 50)	امتياز	100-90	أداء ممتاز	
	جيد جداً مع بعض الأخطاء	89-80	جيد جداً مع بعض الأخطاء	
	جيد	79-70	عمل جيد مع أخطاء ملحوظة	
	متوسط	69-60	عمل متوسط ولكن مع نواقص كبيرة	
	مقبول	59-50	العمل يفي بالحد الأدنى من المعايير	
فئة الرسوب (صفر - 49)	راسب (قيد المعالجة)	(49-45)	يحتاج إلى مزيد من العمل لكن تم منح الائتمان	
	راسب	(44-0)	يتطلب قدرًا كبيرًا من العمل	
ملاحظة: يتم تفريغ الدرجات التي تحتوي على كسور عشرية أعلى أو أقل من 0.5 إلى أقرب درجة كاملة (على سبيل المثال، درجة 54.5 سيتم تفريغها إلى 55، بينما درجة 54.4 سيتم تفريغها إلى 54). لدى الجامعة سياسة عدم التسامح مع "الرسوب القريب من النجاح"، لذا فإن التعديل الوحيد الذي سيتم على الدرجات التي يمنحها المُفْقِم الأصلي هو التفريغ التلقائي المشار إليه أعلاه.				



أ. د. محمود حسين علي
رئيس القسم

د. عمار جاسم محمد
رئيس الكلية العلمية

كلية الزراعة والفسيات
أمانة مجلس الكلية

