

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"/> تدريسية <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
إدارة القسم	SSWR1969, PLPR1966, HOLA1974, FORE1964, FOSC1965, FICR1973, ANPR1964, AGECE1979, 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. ميسر محمد عزيز أ.م. نوفل عيسى محميد أ.م.د. طه محمد تقي 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 الحديدي		البريد الإلكتروني	zu-kh1985@uomosul.edu.iq dr.omaralmallah@uomosul.edu.iq asmaama@uomosul.edu.iq moyassar_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	
مدرس المادة الدراسية	م. محمد أمين حاجي		البريد الإلكتروني	msc.mohammed.ameen@uomsoul.edu.iq
اسم المحكم			البريد الإلكتروني	
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 قادراً على:</p> <p>LO#1: شرح الوظائف التسويقية الأساسية للشراء والبيع والنقل والتخزين والتمويل والتوحيد والتسعير وتحمل المخاطر.</p> <p>LO#2: تطبيق المبادئ الاقتصادية على تسويق المنتجات الزراعية.</p> <p>LO#3: تحديد البدائل 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 وأعلى كفاءة تسويقية وأقل التكاليف ، والعمل على نقل السلع الزراعية بطرق النقل الجيدة والسريعة لضمان النقل بأسرع الأوقات لان المحاصيل الزراعية تكون عرضة للتلف السريع اذا لم يتم نقلها وخزنها بطرق التخزين المختلفة ، والعمل على تعبئة المنتجات الزراعية في علب زجاجية او كرتونية او بلاستيكية او خشبية . وسيتم التطرق الى اهم الوسائل الحديثة للتسويق كالتسويق الالكتروني عبر شبكة الانترنت . وكذلك تعريف الطلاب كيفية التسوق عمليا عن طريق الزيارة لاماكن التسويق بالجملة وتعليم الطلاب كيف يعمل التاجر 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	
الاستراتيجيات	<ol style="list-style-type: none"> 1. محاضرة تفاعلية، العصف الذهني 2. الحوار والمناقشة 3. تعيين التقارير 4. الاختبارات 5- عرض نماذج لكتابة التقارير العلمية بالصيغ الصحيحة

الحمل الدراسي للطلاب محسوب لـ ١٥ اسبوعا			
الحمل الدراسي المنتظم للطلاب خلال الفصل	32	الحمل الدراسي المنتظم للطلاب أسبوعيا	2
الحمل الدراسي غير المنتظم للطلاب خلال الفصل	93	الحمل الدراسي غير المنتظم للطلاب أسبوعيا	6
الحمل الدراسي الكلي للطلاب خلال الفصل	125		

تقييم المادة الدراسية					
		الوقت / العدد	الدرجة	حسب الاسبوع	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 نهائية	3hr	50% (50)	16	All
مجموع التقييمات			100% (100 Marks)		

المنهاج الاسبوعي 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	الهوامش 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.

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

مصادر التعلم والتدريس		
هل متوفر في الكلية؟	النص	
نعم	مبادئ التسويق الزراعي، أبي سعيد الديوه جي، دار الحامد للنشر، 2001، عمان.	النصوص المطلوبة
لا	<p>- علي فالح الذيب، "إدارة التسويق - منظور تطبيقي استراتيجي"، 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>	النصوص الموصى بها
	-	المواقع على الشبكة الالكترونية

مخطط الدرجات			
التعريف	الدرجة %	التقدير	الفئة
● أداء ممتاز	100-90	امتياز	فئة النجاح (50 – 100)
● جيد جداً مع بعض الأخطاء	89-80	جيد جداً	
● عمل جيد مع أخطاء ملحوظة	79-70	جيد	
● عمل متوسط ولكن مع نواقص كبيرة	69-60	متوسط	
● العمل يفي بالحد الأدنى من المعايير	59-50	مقبول	
● يحتاج إلى مزيد من العمل لكن تم منح الائتمان	(49-45)	راسب (قيد المعالجة)	فئة الرسوب (صفر – 49)
● يتطلب قدراً كبيراً من العمل	(44-0)	راسب	

ملاحظة: يتم تقريب الدرجات التي تحتوي على كسور عشرية أعلى أو أقل من 0.5 إلى أقرب درجة كاملة (على سبيل المثال، درجة 54.5 سيتم تقريبها إلى 55، بينما درجة 54.4 سيتم تقريبها إلى 54). لدى الجامعة سياسة عدم التسامح مع "الرسوب القريب من النجاح"، لذا فإن التعديل الوحيد الذي سيتم على الدرجات التي يمنحها المُقيّم الأصلي هو التقريب التلقائي المشار إليه أعلاه.



أ. د. مهود حسين علي
رئيس القسم

أ. م. د. عمار هادي محمد
رئيس اللجنة العلمية

كلية الزراعة والغابات
أمانة مجلس الكلية

