

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. نوافل عيسى محيي الدين أ.م.د. طه محمد تقى أ.م.د. فراس كاظم داود الجوري أ.م.د. خالد أنور خالد الخالد أ.م.د. طلال سعيد حميد أ.د. صمود حسين علي الحديدي	البريد الالكتروني	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	دكتوراه ماجستير
مدرس المادة الدراسية	م. محمد أمين حاجي	البريد الالكتروني	msc.mohammed.ameen@uomsoul.edu.iq	
اسم المحكم				
تاريخ موافقة اللجنة العلمية	2024/10/15	رقم النسخة	1.0	

العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى

Prerequisite module	None	Semester	
Co-requisites module	None	Semester	

أهداف المادة الدراسية ونتائج التعلم والمحويات الإرشادية

أهداف المادة الدراسية	<p>1- يحصل الطالب على فهم أساسى لنظام تسويق الأغذية في الدولة.</p> <p>2- يصف الطالب سلسلة التسويق الزراعي.</p> <p>3- يحدد الطالب المبادئ الاقتصادية المختلفة وكيفية ارتباطها بالتسويق الزراعي.</p> <p>4- يناقش الطالب الطلب الاستهلاكي وتأثير التسويق على الطلب الاستهلاكي.</p> <p>5- يناقش الطالب المنتجات المتخصصة والمنتجات ذات القيمة المضافة.</p> <p>6- يفهم الطالب أهمية التعاونيات الزراعية.</p> <p>7- يصف الطالب هيكل التسويق الزراعي.</p> <p>8- يضع الطالب خطة تسويق لمنتج زراعي.</p>
-----------------------	--

مخرجات التعلم للمادة الدراسية	<p>سيكون الطالب قادرًا على:</p> <p>LO#1: شرح الوظائف التسويقية الأساسية للشراء والبيع والنقل والتخزين والتمويل والتوزيع وتحمل المخاطر.</p> <p>LO#2: تطبيق المبادئ الاقتصادية على تسويق المنتجات الزراعية.</p> <p>LO#3: تحديد البذائل 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 الادارة 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 الاوقات لأن المحاصيل الزراعية تكون عرضة للتلف السريع اذا لم يتم نقلها وتخزينها بطرق التخزين المختلفة ، والعمل على تعبئة المنتجات الزراعية في على زجاجية او كارتونية او بلاستيكية او خشبية . وسيتم التطرق الى اهم الوسائل الحديثة للتسوق كالعمل بالتسويق الالكتروني عبر شبكة الانترنت . وكذلك تعريف الطلاب كيفية التسوق عمليا عن طريق الزيارة لاماكن التسويق بالجملة وتعليم الطلاب كيف يعمل التجار او الوسيط بالسوق .</p> <p>Total hrs = 32 = SSWL - (Exam hrs) = 32 - 2 = 30 hr (Time table hrs x 15 weeks)</p>

استراتيجيات التعلم والتعليم

الاستراتيجيات	<p>1. محاضرة تفاعلية، العصف الذهني</p> <p>2. الحوار والمناقشة</p> <p>3. تعيين التقارير</p> <p>4. الاختبارات</p> <p>5-عرض نماذج لكتابه التقارير العلمية بالصيغة الصحيحة</p>
---------------	--

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

النوع	اختبارات فجائية	3	15% (15)	4,6,9	LO#2, LO#4
	الواجبات البيئية	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
النوع	امتحانات نصف فصلية	2hr	10% (10)	7	LO#1, LO#2
	امتحانات نهاية	3hr	50% (50)	16	All
مجموع التقييمات		100% (100 Marks)			

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	الهوماش والتکالیف.
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 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، أبي سعيد الديوه جي، دار الحامد للنشر، 2001، عمان.	نعم
النصوص الموصدة بها	- علي فالح الذيب، "إدارة التسويق - منظور تطبيقي استراتيجي"، دار اليازوري العلمية، 2019. - علي فالح الرويب، "الاتصالات التسويقية: منهج منهجي تطبيقي"، الطبعة التاسعة، دار المصرية للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2191	لا

	<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>	
الموقع على الشبكة العنكبوتية	-	

مخطط الدرجات			
الفئة	التقدير	الدرجة%	التعريف
فئة الناجح (100 - 50)	امتياز	100-90	• أداء ممتاز
	جيد جداً	89-80	• جيد جداً مع بعض الأخطاء
	جيد	79-70	• عمل جيد مع خطاء 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 الناجح"، لذا فإن التعديل الوحيد الذي سيتم على الدرجات التي يمنحها المُفقيم الأصلي هو التفريغ التقائي المشار إليه أعلاه.

