

## نموذج وصف المادة الدراسية

معلومات المادة الدراسية			
Module Title	تقانات تسويق زراعي	Module Delivery	
Module Type	Core learning activity	<input checked="" type="checkbox"/> Theory <input type="checkbox"/> Lecture <input type="checkbox"/> Lab <input type="checkbox"/> Tutorial <input type="checkbox"/> Practical <input type="checkbox"/> Seminar	
Module Code	AMT1100		
ECTS Credits	5		
SWL (hr/sem)	125		
Module Level	UGI		
Administering Department	AGME1986	College	AGFO1964
Module Leader	يوسف يعقوب هلال	e-mail	Yousif.Yakoub@uomosul.edu.iq
Module Leader's Acad. Title	أستاذ مساعد	Module Leader's Qualification	دكتوراه
Module Tutor	N.A.	e-mail	N.A.
Peer Reviewer Name	N.A.	e-mail	N.A.
Scientific Committee Approval Date	1/2/2026	Version Number	1.0

العلاقة مع المواد الدراسية الأخرى			
Prerequisite module	None	Semester	
Co-requisites module	None	Semester	

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

مخرجات التعلم للمادة الدراسية	<p style="text-align: right;">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 وعلى كفاءة تسويقية وقلل 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 و تخزينها بطرق التخزين المختلفة ، والعمل على تعبئة المنتجات الزراعية في علب زجاجية او كرتونية او بلاستيكية او خشبية . وسيتم التطرق الى اهم الوسائل الحديثة للتسويق كالععمل بالتسويق 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>Total hrs = 32 = SSWL - (Exam hrs) = 32 - 2 = 30 hr (Time table hrs x 15 weeks)</p>
---------------------	--

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

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					
		Time/Number	Weight (Marks)	Week Due	Relevant Learning Outcome
Formative assessment	Quizzes	3	15% (15)	4,6,9	LO#2, LO#4
	Home Assignments	2	10% (10)	2 and 12	LO#1, LO#4
	Collage Assignments	1	5% (5)	10 and 11	LO#3
	Report	1	10% (10)	13	LO#4
Summative assessment	Midterm Exam	2hr	10% (10)	7	LO#1, LO#2
	Final Exam	3hr	50% (50)	16	All
Total assessment			100% (100 Marks)		

المنهاج الاسبوعي النظري	
	Material Covered
الأسبوع 1	مقدمة ونظرة عامة على المقرر؛ أنواع الأسواق، دور التسويق الزراعي في التنمية الاقتصادية.
الأسبوع 2	نظام التسويق الزراعي، إنتاجية نظام التسويق.
الأسبوع 3	تحليل نظام التسويق الزراعي وأساليبه.

الأسبوع 4	منظمات السوق
الأسبوع 5	أدوات التسويق
الأسبوع 6	كفاءة السوق والهوامش والتكاليف
الأسبوع 7	امتحان فصل.
الأسبوع 8	التسويق الزراعي في العراق.
الأسبوع 9	مشاكل التسويق الزراعي والحلول.
الأسبوع 10	دور القطاع الخاص والعام في التسويق الزراعي.
الأسبوع 11	خدمات التسويق الحكومية، نظام معلومات التسويق الزراعي.
الأسبوع 12	خدمات الإرشاد الزراعي، تشريعات التسويق، أسعار المنتجات الزراعية، سياسة أسعار المنتجات الزراعية في العراق، أسواق الجملة للمنتجات الزراعية.
الأسبوع 13	تطور وخصائص أسواق الجملة، تسويق السلع في العراق.
الأسبوع 14	التسويق الزراعي الدولي
الأسبوع 15	أساليب التصدير، عملية التصدير، منظمة التجارة العالمية وتطبيقها في العراق.
الأسبوع 16	تحضير الطالب للامتحان النهائي

مصادر التعلم والتدريس		
	Text	Available in the Library?
Required Texts	Principles of Agricultural Marketing, Abu Saeed Al-Duwaihi, Al-Hamid Publishing House, 2001, Amman.	Yes
Recommended Texts	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ali Faleh Al-Zaib, “Marketing Management - A Strategic Applied Perspective,” Dar Al-Yazouri Scientific, 2019.</li> <li>- Ali Faleh Al-Zouaib, “Marketing Communications: An Applied Methodological Approach,” 9th Edition, Dar Al-Masiriya for Publishing and Distribution, Amman-Jordan, 2191</li> <li>– Issa Hammoud Al-Hassan, “Commercial Promotion of Goods and Services,” 9th edition, Zahran Publishing and Distribution House, Oman, .2191</li> <li>- Ghassan Qasim Daoud Al-Almi, “Marketing Management New Ideas and Directions,” 9th edition, Safaa Publishing House. Distribution, Amman</li> </ul>	No

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

Websites	-
----------	---

**Note:** Marks 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.



رئيس اللجنة العلمية  
أ.د. محمد أحمد صبر