



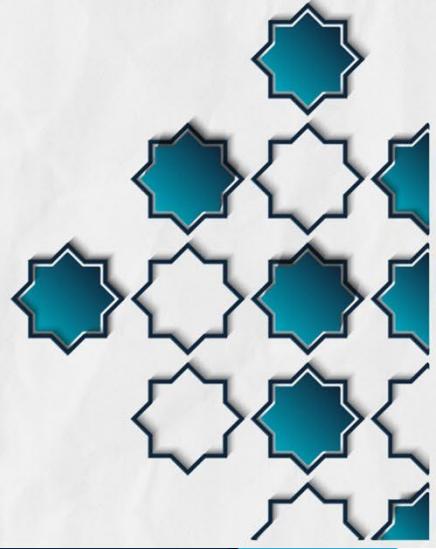
الجامعة الإسلامية بمينيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM



المرکز الرئيسي  
IUM

2024 - 2025

# دليل الخطط الدراسية





الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

لجنة المناهج  
والخطط الدراسية

لجنة المناهج  
والخطط الدراسية

# مرحلة البكالوريوس



## قسم التسويق

25  
46

الخطة الدراسية للقسم





الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

لجنة  
المناهج  
والخطط الدراسية

## قسم التسويق «بكالوريوس»



الخطبة الدراسية للقسم





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### نبذة عن القسم

#### ▶ نبذة عن القسم:

يعد تخصص التسويق من التخصصات المهمة في كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال، ولقد زادت أهمية هذا التخصص كثيراً في الفترة الأخيرة بسبب زيادة اهتمام الشركات العالمية بهذا المجال. تأسس قسم التسويق في الكلية ليسهم مع بقية أقسام الكلية على إعداد الكوادر التسويقية المؤهلة علمياً والقادرة على إدارة النشاط التسويقي في مؤسسات الأعمال بكفاءة عالية، وذلك من خلال التركيز على جودة التعليم باكتساب الطلبة المهارات اللازمة في مجال التسويق والعلامة التجارية وبعوث التسويق والإعلان والخدمات اللوجستية وغيرها؛ بهدف صنع القرار التسويقي وتزويدهم بالمعارف والمفاهيم التسويقية العلمية وربط الطلبة بالطرق والأساليب الكمية والنوعية المتقدمة اللازمة لدراسة وتحليل الأسواق.

### رؤية ورسالة القسم

#### ▶ رؤية القسم:

❖ الريادة في بناء مجتمع عالمي من المتخصصين والمحترفين في التسويق للمنافسة في سوق العمل وإثراء مجتمع المعرفة.

#### ▶ رسالة القسم:

❖ تقديم مخرجات مؤهلة أكاديمياً ومتميزة مهنيًا لأداء الوظائف التسويقية قادرة على إثراء المعرفة التخصصية وربط المعرفة النظرية بالجانب التطبيقي في بيئة تعليمية مواكبة لأفضل الممارسات الأكاديمية والمهنية وبما يتناسب مع احتياجات سوق العمل وخدمة المجتمع.





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### أهداف البرنامج

- ▶ رفد السوق بكوادر عالية الكفاءة والتخصص في التسويق المحلي والدولي والرقمي.
- ▶ تزويد الخريج بمعارف ومهارات ذات أبعاد إقليمية ودولية في مجال التسويق وتأهيله للعمل في بيئة ذات طابع إقليمي وعالمي متغير باستمرار.
- ▶ رفع وعي الخريجين بالقيم والأخلاقيات المهنية ومبادئ السلوك المهني.
- ▶ توفير بيئة داعمة لتقديم خدمات مميزة في مجال التسويق من حيث التدريب وبناء القدرات والأبحاث التسويقية والاستشارات المتخصصة.
- ▶ تقديم تجربة تركز على الجانب التطبيقي بتشكل يتصف بالكفاءة والفاعلية وتكسب الخريج القدرة على استخدام الأساليب الحديثة في بيئة منظمات الأعمال.
- ▶ تهيئة بيئة بحثية تدعم أعضاء هيئة التدريس والطلاب في قسم التسويق لإنتاج أبحاث عالية الجودة بما يتماشى مع أولويات البحث في الدولة.
- ▶ تطوير واستدامة الشراكات البحثية الإستراتيجية والتعاون والعلاقات مع المؤسسات الشريكة والدولية.
- ▶ تعزيز الشراكة مع المجتمع والصناعة من خلال تبادل الخبرات المشتركة والمساهمات الجديدة وإشراك الطلاب والخريجين وأعضاء هيئة التدريس بتشكل فعال في خدمة المجتمع.
- ▶ تقديم تجربة تعليمية تدعم الابتكار، والتعلم التفاعلي القائم على المشاريع، وتطوير المهارات التحليلية، ودمج أحدث موارد التعليم والتقنية المتطورة.





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### متطلبات وشروط الالتحاق بالبرنامج

- ▶ أن يكون المتقدم حاصلاً على شهادة الثانوية العامة أو ما يعادلها.
- ▶ أن لا يكون قد مضى على حصوله على الثانوية العامة أو ما يعادلها مدة تزيد على خمس سنوات، ولمجلس الجامعة الاستثناء من هذا الشرط إذا توافرت أسباب مقنعة.
- ▶ أن يكون المتقدم حسن السيرة والسلوك ولائقاً طبياً.
- ▶ أن يجتاز بنجاح أي اختبار أو مقابلة تنخية يراها مجلس الجامعة.
- ▶ أن لا يكون الطالب مفصلاً من الجامعة الإسلامية بمينيسوتا أو أي جامعة أخرى لأسباب تأديبية أو أكاديمية.
- ▶ أن يستوفي أي شروط أخرى يحددها مجلس الجامعة، وتعلن وقت التقديم.
- ▶ عدم تقديم أي معلومات خاطئة أثناء عملية التقديم لأن ذلك يؤدي إلى إلغاء القبول.
- ▶ سداد 20% من إجمالي الرسوم المقررة لمرحلة البكالوريوس.





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### التزامات وواجبات القسم

- ❖ الإسهام في تحقيق أهداف الجامعة.
- ❖ العناية بعلوم الاقتصاد وإدارة الأعمال وتيسيرها للطلاب.
- ❖ العناية بعلوم التسويق وتيسيرها للطلاب.

### المواصفات العامة لخريجي البرنامج

- ❖ تطبيق أساليب الإدارة السليمة على مختلف الأوضاع التنظيمية والتجارية.
- ❖ قدرات عالية في وضع ورسم الخطط والسياسات التسويقية والبيعية.
- ❖ أناقة المظهر واللباقة والاطلاع على كل ما هو جديد فيما يسوقه.
- ❖ القدرة على التفاعل مع المستهلك بالطرق المتخصصة للتمكن من إقناعه بالسلعة التي يريد بيعها له.
- ❖ التعرف على المنتج الذي يتم تسويقه عنه بصورة جيدة وبالتالي التعرف على كل الخصائص والمميزات والعيوب فيه.
- ❖ الثقة بالنفس، والثقة في المؤسسة التي يعمل فيها.
- ❖ مهارات عالية في إعداد البحوث والدراسات التسويقية.
- ❖ مهارات عالية في الاتصال والتفاوض وحل المتناكس.
- ❖ معرفة ممتازة بالمنافسين.





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الطبعة الأكاديمية للتخصص

يهدف البرنامج إلى إعداد الخريجين المتخصصين في التسويق.

#### مجالات عمل الخريج:

يتم تأهيل خريجي قسم التسويق للعمل في مجالات عديدة، حيث أن هذا التخصص يعد من أكثر التخصصات المطلوبة في سوق العمل. ويعد العمل كمساعد تسويق من أبرز المجالات التي من الممكن أن يعمل فيها خريج تخصص التسويق، ومن خلال هذا العمل يكون الشخص قادراً على مساعدة خبراء التسويق والإداريين للقيام بمهام الدعم، بالإضافة إلى المهام الروتينية. ومن الممكن أن يعمل خريج تخصص التسويق في مجالات الأبحاث التسويقية، حيث يقوم بممارسة الأنشطة التسويقية، وبناء المعلومات التسويقية، كما أنه يقوم بتحليل السوق وسلوك المستهلكين في الشركات ووكالات الإعلان وغيرها من منظمات الأعمال. كما من الممكن أن يعمل خريج تخصص التسويق كأخصائي بيع ويعمل في مجال الإعلانات والعلاقات العامة، والترويج للإعلانات. بالإضافة إلى ذلك فإن خريج التسويق من الممكن أن يعمل في القطاع التدريسي، بالإضافة إلى إمكانية العمل في مجال في وزارة التجارة.





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### متطلبات البرنامج:

- ❖ الانتظام في الدراسة بحسب الخطة الدراسية للقسم.
- ❖ الحضور: حيث يُحرم الطالب من دخول الاختبار النهائي في أي مقرر من المقررات الدراسية إذا تجاوزت نسبة غيابه (25%) من مجموع المحاضرات، ويعد راسباً فيه.
- ❖ لا يعد الطالب ناجحاً في المقرر إلا إذا حصل فيه على تقدير (مقبول) على الأقل.
- ❖ لا يتخرج الطالب إلا بعد إكمال جميع الساعات الدراسية المقررة، وبمعدل تراكمي لا يقل عن (جيد)، بحسب ما يأتي:

### الخطة الدراسية للقسم

عدد وحدات البرنامج مسار المقررات (120) ساعة دراسية، وتكون موزعة بالشكل التالي:  
إكمال 18 ساعة دراسية كحد أقصى في الفصل الواحد، و15 ساعة دراسية كحد أدنى في الفصل الدراسي الواحد.

متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متتروع التخرج
18	42	57	3
الإجمالي	120 ساعة		





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### متطلبات الجامعة:

المقررات الدراسية التي يدرسها الطالب الجامعي في جميع التخصصات  
وعدها 6 مواد بواقع 18 ساعة دراسية موزعة كالتالي:

#### متطلبات الجامعة

متطلب سابق	الساعات الدراسية (Credits)			نوع المقرر Course type	اسم المقرر Course title		رمز المقرر Course code	
	معتد	عملي	نظري		English	عربي		
	3	1	2	إجباري	Computer Skills	مهارات الحاسب الآلي	B101-13M	
	3	1	2	إجباري	Arabic Language (1)	لغة عربية (1)	B101-14M	
	3	1	2	إجباري	English Language (1)	لغة إنجليزية (1)	B101-15M	
	3	1	2	إجباري	Islamic Culture	الثقافة الإسلامية	B101-28M	
B101-14M	3	1	2	إجباري	Arabic Language (2)	لغة عربية (2)	B101-29M	
B101-15M	3	1	2	إجباري	English Language (2)	لغة إنجليزية (2)	B101-30M	
	18 ساعة					المجموع		





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### متطلبات الكلية:

وعددتها 14 مقررات دراسية بواقع 42 ساعة دراسية

### متطلبات الكلية

متطلب سابق	الساعات الدراسية (Credits)			نوع المقرر Course type	اسم المقرر Course title		رمز المقرر Course code
	معتد	عملي	نظري		English	عربي	
	3	1	2	إجباري	Principles of Islamic Banking	مبادئ المصارف الإسلامية	B416-01M
	3	1	2	إجباري	Principles of Microeconomics	مبادئ الاقتصاد الجزئي	B416-02M
	3	1	2	إجباري	Principles of Management Information Systems	مبادئ نظم معلومات إدارية	B414-02M
	3	1	2	إجباري	Fundamentals of Accounting (A)	أساسيات محاسبة (أ)	B415-02M
	3	1	2	إجباري	Markets and Financial Institutions	الأسواق والمؤسسات المالية	B416-05M
B416-02M	3	1	2	إجباري	Principles of Macroeconomics	مبادئ الاقتصاد الكلي	B416-03M
	3	1	2	إجباري	Money and Banking	نقود وبنوك	B416-04M
	3	1	2	إجباري	Finance and Investment Management	إدارة التمويل والاستثمار	B414-03M
B416-02M	3	1	2	إجباري	Organizational Behavior	السلوك التنظيمي	B436-01M
	3	1	2	إجباري	Business Mathematics	رياضيات الأعمال	B435-01
	3	1	2	إجباري	Production and Operations Management	إدارة الإنتاج والعمليات	B414-08M
	3	1	2	إجباري	Financial Management	إدارة مالية	B414-07M
B414-01M	3	1	2	إجباري	Supply Chain Management	إدارة سلسلة الإمداد	B435-04
	3	1	2	إجباري	Management Accounting	محاسبة إدارية	B415-06M
					المجموع		
					42 ساعة		

الخطة الدراسية للقسم





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### متطلبات التخصص:

وعدها 20 مادة بواقع 60 ساعة دراسية

### متطلبات التخصص

متطلب سابق	الساعات الدراسية (Credits)			نوع المقرر Course type	اسم المقرر Course title		رمز المقرر Course code
	مُعتمد	عملي	نظري		English	عربي	
	3	1	2	إجباري	Principles of Business Administration	مبادئ إدارة أعمال	B414-01M
	3	1	2	إجباري	Commercial Law	القانون التجاري	B415-01M
	3	1	2	إجباري	Principles of Marketing	مبادئ التسويق	B414-04M
	3	1	2	إجباري	Human Resources Management	إدارة الموارد البشرية	B414-05M
B414-04M	3	1	2	إجباري	Consumer Behavior	سلوك المستهلك	B435-02
B414-04M	3	1	2	إجباري	Marketing Research	بحوث التسويق	B435-03
B414-04M	3	1	2	إجباري	Services Marketing	تسويق الخدمات	B435-05
B414-04M	3	1	2	إجباري	Pricing Strategies	استراتيجيات التسعير	B435-06
B414-04M	3	1	2	إجباري	Promotion and Advertising	الترويج والإعلان	B435-07
B414-04M	3	1	2	إجباري	Distribution Channels Management	إدارة قنوات التوزيع	B435-08
B414-04M	3	1	2	إجباري	E-Marketing	التسويق الإلكتروني	B435-09
B414-04M	3	1	2	إجباري	Sales and Sales Management	البيع وإدارة المبيعات	B435-10
B414-04M	3	1	2	إجباري	Marketing Communications	الاتصالات التسويقية	B435-11
B414-04M	3	1	2	إجباري	International Marketing	التسويق الدولي	B435-12
	3	1	2	إجباري	Strategic Management	الإدارة الاستراتيجية	B414-10M
	3	1	2	إجباري	Scientific Research Methods in Management	مناهج البحث العلمي في الإدارة	B414-15M
	3	1	2	إجباري	Product and Brand Management	إدارة المنتج والعلامة التجارية	B435-13
	3	1	2	إجباري	Innovation and Entrepreneurship	الابتكار وريادة الأعمال	B435-14
	3	1	2	إجباري	Strategic Marketing	التسويق الإستراتيجي	B435-15
اجتياز 35 مادة	3	1	2	إجباري	Graduation Project	مشروع التخرج	B435-70
					المجموع		
					60 ساعة		





الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

لجنة  
المناهج  
والخطط الدراسية

## قسم التسويق «بكالوريوس»



الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

# الخطوة الاسترشادية

الخطوة الدراسية للقسم





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

الفصل الدراسي الأول							
رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B416-01M	مبادئ المصارف الإسلامية	إجباري	كلية	3			
B416-02M	مبادئ الاقتصاد الجزئي	إجباري	كلية	3			
B414-01M	مبادئ إدارة أعمال	إجباري	تخصص	3			
B414-02M	مبادئ نظم معلومات إدارية	إجباري	كلية	3			
B415-01M	القانون التجاري	إجباري	تخصص	3			
B415-02M	أساسيات محاسبة (i)	إجباري	كلية	3			
	المجموع			18 ساعة			

الفصل الدراسي الثاني							
رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B416-05M	الأسواق والمؤسسات المالية	إجباري	كلية	3			
B416-03M	مبادئ الاقتصاد الكلي	إجباري	كلية	3	B416-02M		
B416-04M	نقود وبنوك	إجباري	كلية	3			
B414-03M	إدارة التمويل والاستثمار	إجباري	كلية	3			
B414-04M	مبادئ التسويق	إجباري	تخصص	3			
B414-05M	إدارة الموارد البشرية	إجباري	تخصص	3			
	المجموع			18 ساعة			





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### الفصل الدراسي الثالث

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B101-13M	مهارات الحاسب الآلي	إجباري	جامعة	3			
B101-14M	لغة عربية (1)	إجباري	جامعة	3			
B101-15M	لغة إنجليزية (1)	إجباري	جامعة	3			
	المجموع			9 ساعات			

#### الفصل الدراسي الرابع

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B436-01M	السلوك التنظيمي	إجباري	كلية	3	B416-02M		
B435-01	رياضيات الأعمال	إجباري	كلية	3			
B414-08M	إدارة الإنتاج والعمليات	إجباري	كلية	3			
B435-02	سلوك المستهلك	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
B435-03	بحوث التسويق	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
B414-07M	إدارة مالية	إجباري	كلية	3			
	المجموع			18 ساعة			

الخطة الدراسية للقسم





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### الفصل الدراسي الخامس

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B435-04	إدارة سلسلة الإمداد	إجباري	كلية	3	B414-01M		
B415-06M	محاسبة إدارية	إجباري	كلية	3			
B435-05	تسويق الخدمات	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
B435-06	استراتيجيات التسعير	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
B435-07	الترويج والإعلان	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
B435-08	إدارة قنوات التوزيع	إجباري	تخصص	3	B414-04M		
	المجموع			18 ساعة			

#### الفصل الدراسي السادس

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B101-28M	الثقافة الإسلامية	إجباري	جامعة	3			
B101-29M	لغة عربية (2)	إجباري	جامعة	3	B101-14M		
B101-30M	لغة إنجليزية (2)	إجباري	جامعة	3	B101-15M		
	المجموع			9 ساعات			





## قسم التسويق «بكالوريوس»

### الخطة الدراسية للقسم

#### الفصل الدراسي السابع

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B435-09	التسويق الإلكتروني	إجباري	تخصص	3			
B435-10	البيع وإدارة المبيعات	إجباري	تخصص	3			
B435-11	الاتصالات التسويقية	إجباري	تخصص	3			
B435-12	التسويق الدولي	إجباري	تخصص	3			
B414-10M	الإدارة الاستراتيجية	إجباري	تخصص	3			
B414-15M	مناهج البحث العلمي في الإدارة	إجباري	تخصص	3			
	المجموع			18 ساعة			

#### الفصل الدراسي الثامن

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
B435-13	إدارة المنتج والعلامة التجارية	إجباري	تخصص	3			
B435-14	الابتكار وريادة الأعمال	إجباري	تخصص	3			
B435-15	التسويق الإستراتيجي	إجباري	تخصص	3			
B435-70	مشروع التخرج	إجباري	تخصص	3	اجتياز 35 مادة		
	المجموع			12 ساعة			



# لجنة العنايه والخطط الدراسية

