



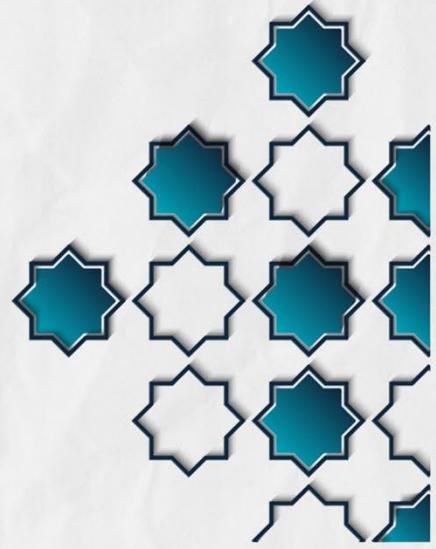
الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM



مركز الدراسات الإسلامية  
بنيسوتا

2024 - 2025

# دليل الخطط الدراسية





الجامعة الإسلامية بمينيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

المركز الرئيسي

لجنة  
المناهج  
والخطط الدراسية

# مرحلة الدكتوراة



## قسم التسويق

25  
46

الخطة الدراسية للقسم





الجامعة الإسلامية بنيسوتا  
Islamic University of Minnesota  
المركز الرئيسي IUM

لجنة  
العناهج  
والخطط الدراسية

## قسم التسويق «دكتورة»



الخطبة الدراسية للقسم





## قسم التسويق «دكتوراة»

### نبذة عن القسم

#### ◀ نبذة عن القسم:

يعد تخصص التسويق من التخصصات المهمة في كلية الاقتصاد وإدارة الأعمال، ولقد زادت أهمية هذا التخصص كثيرا 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 وبحوث 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 مهنياً 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 «دكتوراة»

### 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 بتنقل 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 بتنقل فعال في خدمة المجتمع.
- ◀ تقديم تجربة تعليمية تدعم الابتكار، والتعلم التفاعلي القائم على المنتديات، وتطوير المهارات التحليلية، ودمج أحدث موارد التعليم والتقنية المتطورة.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### متطلبات وشروط الالتحاق بالبرنامج

- ▶ أن يكون المتقدم حاصلاً على شهادة الماجستير أو ما يعادلها من أي كلية تجارة (إدارة الأعمال) أو أي كلية أخرى معتمدة، وأن لا يقل التقدير العام عن جيد.
- ▶ أن يكون المتقدم حسن السيرة والسلوك.
- ▶ أن يجتاز بنجاح أي اختبار أو مقابلة تنخضية يراها مجلس الجامعة.
- ▶ أن لا يكون الطالب مفصلاً من الجامعة الإسلامية بنيسوتا 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.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### التزامات وواجبات القسم

❖ الإسهام في تحقيق أهداف الجامعة.

❖ العناية بعلوم الاقتصاد وإدارة الأعمال وتيسيرها للطلاب.

❖ العناية بعلوم التسويق وتيسيرها للطلاب.

### الطبيعة الأكاديمية للتخصص

يهدف البرنامج إلى إعداد الخريجين المتخصصين في التسويق.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### 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.

### 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 (جيد) على الأقل.
- ❖ لا يتخرج الطالب إلا بعد إكمال جميع الساعات الدراسية المقررة، وبمعدل تراكمي لا يقل عن (جيد).





## قسم التسويق «دكتوراة»

### الخطة الدراسية للقسم

#### تمهيد:

الدراسة في برنامج الدكتوراه يكون بأحد مسارين:

(وتكون الرسائل العلمية إجبارية في كلا المسارين)

**المسار الأول:** مسار المقررات مع الرسالة.

**المسار الثاني:** مسار الرسالة فقط (ويكون وفقاً للضوابط الموضحة أدناه).

#### الحد الأقصى والأدنى للتسجيل في المقررات في الفصل الدراسي:

- الحد الأقصى للتسجيل في المقررات في الفصل الأول والثاني لطالب الدكتوراه هي أربعة مقررات، بما يعادل (12 ساعة) كحد أقصى.
- ويحق لطالب الدكتوراه أن يسجل في ثلاثة مقررات في الفصل الأول والثاني كحد أدنى، بما يعادل (9) ساعات دراسية.
- الحد الأقصى للتسجيل في المقررات في الفصل الصيفي لطالب الدكتوراه هي مقررین دراسيين فقط، بما يعادل (6 ساعات).
- يتوجب على الطالب في مسار المقررات والرسالة أن يتقدم بخطة البحث لرسالته العلمية بعد الانتهاء من دراسة أربعة مقررات أو ما يعادل (12) ساعة دراسية.
- يلزم الطالب في مسار المقررات والرسالة لمناقشة رسالته العلمية الانتهاء من (10) مقررات، وأن يكون قد أمضى المدة الزمنية المقررة في مرحلة الدكتوراه.

#### المدة الدراسية للبرنامج:

المدة الزمنية للدراسة في مرحلة الدكتوراه هي سنتين، ولا يحق للطالب المسجل في برنامج الدكتوراه في كلا المسارين مناقشة رسالته العلمية قبل مضي سنة وثمانية أشهر على الأقل من حين حصوله على إبتعاز القبول في البرنامج.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### الخطة الدراسية للقسم

عدد الساعات المقررة لمرحلة الدكتوراه هي (60) ساعة دراسية.

وتكون موزعة بالشكل التالي:

أولاً: مسار المقررات والرسالة:

مسار المقررات			
الرسالة العلمية	الفصل الثالث	الفصل الثاني	الفصل الأول
30 ساعة	6 ساعات بما يعادل (2) مقررين	12 ساعة بما يعادل (4) مقررات	12 ساعة بما يعادل (4) مقررات
60 ساعة			المجموع

#### ملاحظة:

- يدرس الطالب في هذا المسار ثلاثة فصول دراسية، بمعدل أربعة مقررات في الفصل الأول، وأربعة مقررات في الفصل الثاني، ومقررين في الفصل الدراسي الثالث، ويحق له أن يبدأ بتقديم خطته البحثية لمتروع الرسالة بعد انتهائه من دراسة أربعة مقررات.
- لا يقل عدد صفحات الرسالة في هذا المسار عن (200) صفحة.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### ثانياً: مسار الرسالة بدون مقررات:

يمكن لطالب الدكتوراه أن يمضي في مسار الرسالة فقط دون دراسة المقررات، إذا توفرت الشروط التالية:

- أن يكون تخصصه في الدكتوراه متوافقاً مع التخصص الذي درسه في مرحلة الماجستير.
- أن يكون قد درس في مرحلة الماجستير جميع الساعات المعتمدة في نفس التخصص بواقع 30 ساعة معتمدة على الأقل.
- موافقة مجلس القسم على الخطة المقدمة.
- أن لا يقل عدد صفحات الرسالة في هذا المسار عن (250) صفحة.





## قسم التسويق «دكتوراة»

### الخطة الدراسية للقسم

#### الفصل الدراسي الأول

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
D435-01	دراسات في التسويق الرقمي	إجباري	تخصص	3			
D435-02	استراتيجيات التسويق الدولية	إجباري	تخصص	3			
D435-03	التسويق الأخلاقي والمسؤول	إجباري	تخصص	3			
D435-04	التسويق السياحي	إجباري	تخصص	3			
	المجموع			12 ساعة			

#### الفصل الدراسي الثاني

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
D435-05	التسويق الاجتماعي والتأثير	إجباري	تخصص	3			
D435-06	تحليل البيانات الكبيرة	إجباري	تخصص	3			
D435-07	التجارة الإلكترونية	إجباري	تخصص	3			
D435-08	التسويق التجريبي	إجباري	تخصص	3			
	المجموع			12 ساعة			





## قسم التسويق «دكتوراة»

### الخطة الدراسية للقسم

#### الفصل الدراسي الثالث

رمز المقرر Course code	اسم المقرر	نوع المقرر	المتطلب	الساعات الدراسية	متطلب سابق	توصيف المقرر	الكتاب المقرر
D435-09	التنمية المستدامة والتسويق	إجباري	تخصص	3			
D435-10	التسويق في الأزمات	إجباري	تخصص	3			
	المجموع			6 ساعات			

#### (الرسالة)

رمز المقرر Course code	اسم المقرر		الساعات	المتطلب السابق	المتطلب	نوع المقرر
	عربي	إنجليزي				
D435-90	الرسالة	Dissertation	30 ساعة	دراسة فصلين دراسيين	تخصص	إجباري
	المجموع		30 ساعة			



# لجنة العنايه والخطط الدراسية

