

## نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة : جامعة تكريت

الكلية / المعهد : كلية الإدارة والاقتصاد

القسم العلمي : قسم إدارة التسويق

اسم البرنامج الأكاديمي أو المهني: قسم إدارة التسويق

اسم الشهادة النهائية : بكالوريوس علوم في إدارة التسويق

النظام الدراسي : نظام الكورسات

تاريخ إعداد الوصف : 2024/ 1 / 28

تاريخ ملء الملف:

التوقيع:

اسم المعاون العلمي: ا.م.د. أشرف هاشم فارس

التاريخ: 2024 / 1 / 28

التوقيع:

اسم رئيس القسم: ا.م.د. فراس

فرحان جدي

التاريخ: 2024/ 1 / 28

دقق الملف من قبل :

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: م.م. خلدون عبدالله خلف

التوقيع:

المدرس المساعد  
خلدون عبدالله خلف  
مدير شعبة ضمان الجودة  
التاريخ: 2024/ 1 / 28

مصادقة السيد العميد

## 1. رؤية البرنامج

نطمح إلى أن نكون الخيار للطلاب الذين يرغبون في تطوير المعرفة والمهارات اللازمة في تخصص إدارة التسويق من خلال تقديم برامج منتقاة بعناية كبيرة وبجودة عالية لخلق قادة تسويق يمتلكون مهارات وقدرات عالية وجاهزين للعمل في مجال التسويق وإدارة سلسلة التوريد لخدمة المجتمع.

## 2. رسالة البرنامج

نقوم بإعداد الطلاب للنجاح الأكاديمي والمهني في مجال التسويق وإدارة سلسلة التوريد من خلال توفير بيئة تعليمية متميزة تمكن الطلبة من اكتساب المعرفة والمهارات الضرورية مما يمكنهم من المنافسة في سوق العمل على المستوى المحلي والعالمي. والعمل على ايجاد بيئة تعليمية متميزة من حيث المساقات المطروحة وتطبيقاتها تمكن الطلبة من اكتساب المعرفة والمهارات الضرورية مما يمكنهم من المنافسة في سوق العمل على المستوى المحلي والعالمي.

## 3. اهداف البرنامج

1. مواكبة التطور العلمي في تهيئة متطلبات الدراسة في القسم.
2. العمل على توفير المعرفة بالمفاهيم التسويقية، والأدوات التسويقية بالإضافة الى التطبيقات التسويقية الضرورية استخدامها في سوق العمل.
3. تأهيل الطلبة علميا لمواصلة دراساتهم في مجالات إدارة التسويق.
4. إعداد وتأهيل كوادر علمية متخصصة للعمل في المجالات التسويقية المختلفة.
5. العمل على تطوير المهارات الضرورية للإبداع في النشاطات التسويقية في بيئة الأعمال.
6. تقديم الخبرات والاستشارات لمنظمات المجتمع الدولي.
7. العمل على ايفاد السوق بخريجين أصحاب كفاءة يملؤهم الدافع والإلهام في تطبيق المهارات والنشاطات التسويقية المختلفة.
8. تنمية وتطوير البحث العلمي داخل القسم.
9. أن نكون مثلاً للتميز التسويقي في العراق.
10. إعداد الدورات التدريبية وتنفيذها لتنمية القدرات التسويقية للعاملين في المنظمات المحلية.
11. تنمية العلاقات بين القسم والأقسام المناظرة في الجامعات المحلية والعربية.
12. الجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي بما يؤهل الطلبة للعمل في السوق ومواجهة التحديات.

#### 4. الاعتماد البرامجي

1. هل البرنامج حاصل على الاعتماد البرامجي؟ ومن اي جهة؟ كلا

#### 5. المؤثرات الخارجية الأخرى

2. هل هناك جهة راعية للبرنامج؟ نعم، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

#### 6. هيكلية البرنامج

ملاحظات	النسبة المئوية	وحدة دراسية	عدد المقررات	هيكل البرنامج
	9.4%	14	6	متطلبات المؤسسة
	18%	27	10	متطلبات الكلية
	72.6%	109	40	متطلبات القسم
				التدريب الصيفي
				أخرى

\* ممكن ان تتضمن الملاحظات فيما اذا كان المقرر أساسي او اختياري .

#### 7. وصف البرنامج / منهاج قسم ادارة التسويق

الساعات المعتمدة		اسم المقرر أو المساق	رمز المقرر أو المساق	السنة / المستوى
عملي	نظري			الأولى
	3	إدارة الأعمال 1	AEMM23_101	
	3	إدارة التسويق 1	AEMM23_102	
2	1	إحصاء 1	AEMM23_103	
2	1	محاسبة مالية 1	AEMM23_104	
2	1	اقتصاد 1	AEMM23_105	
	2	لغة العربية	AEMM23_106	
	3	Headway (Beginner)	AEMM23_107	
	3	إدارة الأعمال 2	AEMM23_108	
	3	إدارة التسويق 2	AEMM23_109	
2	1	إحصاء 2	AEMM23_110	
2	1	محاسبة مالية 2	AEMM23_111	
2	1	اقتصاد 2	AEMM23_112	
2	1	اساسيات الحاسوب	AEMM23_113	
	2	حقوق انسان وديمقراطية	AEMM23_114	

	3	تسويق خدمات (1)	AEMM23_201	الثانية	
	3	إمدادات التسويق	AEMM23_202		
	2	المنتج	AEMM23_203		
	2	التسعير	AEMM23_204		
	2	الإدارة الاستراتيجية	AEMM23_205		
2	1	أساليب كمية في التسويق	AEMM23_206		
2	1	التطبيقات المكتبية Power Point Word &	AEMM23_207		
	3	تسويق خدمات (2)	AEMM23_208		
	2	التوزيع	AEMM23_209		
	2	الترويج	AEMM23_210		
	2	إدارة العالمة التجارية والمكانة الذهنية	AEMM23_211		
	2	إدارة المبيعات	AEMM23_212		
	2	Headway (elementary)	AEMM23_213		
2	1	التطبيقات المكتبية Excel	AEMM23_214		
	3	التسويق العالمي	AEMM23_301		الثالثة
2	1	بحوث تسويق	AEMM23_302		
	2	سلوك المستهلك	AEMM23_303		
	2	إدارة المخاطر التسويقية	AEMM23_304		
	2	Headway (pre- intermediate)	AEMM23_305		
2	1	أساسيات الأنترنت	AEMM23_306		
	3	أنظمة معلومات تسويقية	AEMM23_307		
	2	إدارة المعرفة التسويقية	AEMM23_308		
	2	إدارة المنظمات التسويقية	AEMM23_309		
	2	إدارة الجودة التسويقية	AEMM23_310		
	2	إدارة التفاوض	AEMM23_311		
	2	التطبيقات الإحصائية في التسويق	AEMM23_312		
	2	مناهج البحث العلمي	AEMM23_313		
	3	إدارة علاقات الزبائن	AEMM23_401	الرابعة	
	3	دراسات تسويقية معاصرة (1)	AEMM23_402		

2	1	قواعد البيانات التسويقية	AEMM23_403
	2	التسويق الزراعي	AEMM23_404
	2	التسويق الدوائي	AEMM23_405
	2	التسويق الرياضي	AEMM23_406
	2	المسؤولية الاجتماعية والاخلاقية للتسويق	AEMM23_407
	3	دراسات تسويقية معاصرة (2)	AEMM23_408
	3	الاستراتيجيات التسويقية	AEMM23_409
2	1	التسويق الإلكتروني	AEMM23_410
	2	التسويق السياحي والفندقي	AEMM23_411
	2	Headway (intermediate)	AEMM23_412

## 8. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج

### المعرفة

- تقديم ملاكات رائدة في إدارة التسويق لمؤسسات القطاع العام والخاص.
- نشر المعرفة التسويقية في كافة المؤسسات بما يحقق تطلعات المجتمع.
- قدرة خريجي القسم على تطوير مهاراتهم التسويقية والمعرفية وتحقيق الريادة في إدارة التسويق.

### المهارات

- تنمية ودعم روح الابداع والابتكار والقيادة.
- خلق بيئة مفتوحة للتبادل الثقافي والفكري.
- التواصل والتفاعل البناء مع أصحاب المصلحة.
- امتلاك خريجي قسم إدارة التسويق القدرة على التفكير وحل المشكلات وإدارة الوقت.
- ان تكون مخرجاتنا عارفة ومكتسبة للمهارات في كيفية انجاز المهام الموكلة اليها.

### القيم

- ترسيخ المسؤولية الاجتماعية والأخلاقية.
- خدمة المجتمع وتلبية متطلباته.
- النزاهة والشفافية.
- الجودة.
- التمسك بأخلاقيات المهنة والقدرة على ابداء الكفاءة المهنية العالية.
- ان يكون الطالب مؤمناً بمبادئ النزاهة والشفافية، ولديه القدرة على تطبيق مفاهيم ادارة الجودة في العمل.

## 9. استراتيجيات التعلم والتعليم

1. التعلم النشط: تشجيع المشاركة الفعالة للطلاب في عمليات التعلم، مثل المناقشات والأنشطة الجماعية وحل المشكلات، لتعزيز فهمهم العميق للمفاهيم الرياضية.

2. التعلم التعاوني: تشجيع الطلاب على العمل معاً في مجموعات صغيرة لحل المسائل المتعلقة بدراساتهم ومشاركة الأفكار، مما يساهم في تعزيز التفاعل وتبادل المعرفة بينهم.
3. استخدام التكنولوجيا: الاستفادة من التكنولوجيا في توفير أدوات تعليمية تفاعلية مثل برامج الحاسوب والموارد عبر الإنترنت لتعزيز فهم الطلاب وتحفيزهم.
4. التعلم القائم على المشكلات: تقديم مشكلات محددة وتحفيز الطلاب للتفكير النقدي واستخدام المهارات التسويقية لحلها.
5. الاستراتيجيات التعليمية المتعددة: توفير مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات التعليمية، مثل المحاضرات التفاعلية والدروس العملية والتمارين العملية، لتلبية احتياجات متنوعة من الطلاب.
6. تعزيز التفكير التسويقي: تشجيع الطلاب على تطوير المهارات التسويقية مثل التحليل والتخطيط والاستنتاج، من خلال تقديم أسئلة تحفيزية ومشكلات تطبيقية.
7. تقديم ردود فعل فورية: توفير آليات لتقديم ردود فعل فورية للطلاب بشأن أدائهم وفهمهم للمفاهيم التسويقية، سواء كان ذلك من خلال التقييمات الدورية أو التفاعل المباشر مع المدرس.

## 10. طرق التقييم

1. تقييم الأداء في الفصل: يشمل تقييم أداء الطلاب خلال الدروس والمحاضرات وورش العمل، سواء من خلال الاختبارات الكتابية أو التقييم المستمر لمشاركتهم وفهمهم للمواد.
2. المشاركة في المناقشات والأنشطة: يمكن تقييم مدى مشاركة الطلاب في المناقشات الصفية والأنشطة الجماعية والمشاريع الفردية، وذلك لتقييم مدى فهمهم وتفاعلهم مع المواد.
3. الاختبارات والواجبات: يمكن إعطاء الطلاب اختبارات منتظمة وواجبات تقييمية لتقييم مهاراتهم في حل المسائل المرتبطة بمجال اختصاصهم وفهمهم للمفاهيم المعروضة.
4. تقييم المشاركة في البحث: يمكن تقييم مدى مشاركة الطلاب في أنشطة البحث والمشاريع العلمية، وتقديم تقييم لأسلوب عرضهم وتحليل نتائجهم واستنتاجاتهم.
5. تقييم الأداء العملي: يمكن تقييم الطلاب في الأداء العملي من خلال الزيارات العملية والمشاركة في الأنشطة التطبيقية.
6. تقييم المشاركة الخارجية: يشمل تقييم مدى مشاركة الطلاب في الأنشطة الخارجية مثل المؤتمرات والندوات والمسابقات الرياضية.
7. تقييم التطور الشخصي والمهني: يمكن تقييم تطور الطلاب على المستوى الشخصي والمهني والأكاديمي خلال مشاركتهم في برنامج توجيه أعضاء هيئة التدريس.

## 11. الهيئة التدريسية

### أعضاء هيئة التدريس

اعداد الهيئة التدريسية		المتطلبات/المهارات (ان وجدت)	التخصص		الرتبة العلمية
محاضر	ملاك		خاص	عام	
	ملاك		إدارة مالية	إدارة أعمال	أ.م.د. فراس فرحان جدي صفر
	ملاك		تنمية	إدارة أعمال	أ.م. مي حمودي عبدالله جاسم
	ملاك		موارد بشرية	إدارة أعمال	م.د. ثائر جاسم محمد عفتان
	ملاك		نظرية منظمة	إدارة أعمال	م.د. فراس حسن رشيد سلمان
	ملاك		تسويق	إدارة أعمال	م. سعد عجاج خلف جميل
	ملاك			إدارة أعمال	م.م. محمد حميد نايف حميد
	ملاك		ريادة اعمال	إدارة أعمال	م.م. موسى حمد محمد شيحان
	ملاك			إدارة أعمال	م.م. احمد حميد عيسى جاسم
	ملاك			إدارة أعمال	م.م. مروان حسين عبد فرحان
	ملاك		إدارة مالية	إدارة أعمال	م.م. حنان محمد ابراهيم جاسم

## التطوير المهني

### توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد

- 1- تحديد احتياجات الجامعة والقسم: يتم تحديد احتياجات الجامعة والقسم من حيث الكوادر التعليمية المطلوبة والتخصصات المفضلة.
- 2- إعداد برامج التوجيه: يتم تصميم برامج توجيه مخصصة تستهدف الأعضاء الجدد والزائرين والمتفرغين وغير المتفرغين بناءً على احتياجاتهم وتخصصاتهم.
- 3- التعريف بالبيئة الجامعية: يتم تقديم مقدمة شاملة حول الجامعة وقسم الإدارة العامة، بما في ذلك نبذة عن القسم والرؤية والرسالة والأهداف والخدمات المتاحة.
- 4- تقديم الموارد الداعمة: يتم توفير الموارد والدعم اللازم للأعضاء الجدد، بما في ذلك الدورات التدريبية والورش العملية والمساعدة الفنية.
- 5- توجيه أكاديمي: يتم توجيه الأعضاء الجدد فيما يتعلق بالمناهج والمناطق البحثية والطرق التدريسية المستخدمة في القسم.
- 6- توجيه إداري: يتم توجيه الأعضاء الجدد حول الإجراءات الإدارية والمسؤوليات والسياسات الجامعية وقواعد السلوك.
- 7- دعم مستمر: يتم توفير دعم مستمر لأعضاء هيئة التدريس الجدد والزائرين والمتفرغين وغير المتفرغين من خلال جلسات استشارية وورش عمل وتقييمات دورية.

## التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس

1. تحديد الاحتياجات وتحديد الأهداف: يتم تحديد احتياجات أعضاء هيئة التدريس من خلال استطلاعات رأي وتقييم أداء، ومن ثم تحديد الأهداف المحددة التي يجب تحقيقها في إطار البرنامج.
2. تصميم البرنامج التطويري: بناءً على الاحتياجات المحددة والأهداف المحددة، يتم تصميم برنامج تطويري شامل يشمل مجموعة من الأنشطة والدورات التدريبية وورش العمل والموارد التعليمية.
3. تنفيذ البرنامج: يتم تنفيذ البرنامج التطويري بشكل منظم ومنظم، ويشمل ذلك تنظيم ورش العمل، وإجراء الدورات التدريبية، وتقديم الموارد التعليمية المناسبة.
4. استخدام استراتيجيات التدريس الفعالة: يتعلم أعضاء هيئة التدريس استخدام وتطبيق استراتيجيات التدريس الحديثة والفعالة، مثل التعلم التعاوني والتعلم النشط والتكنولوجيا التعليمية.
5. تقييم نتائج التعلم: يتم تقييم فعالية البرنامج التطويري من خلال تقييم نتائج التعلم لأعضاء هيئة التدريس، مثل زيادة مستوى المعرفة والمهارات التدريسية والتفاعلية مع الطلاب.
6. التطوير المستمر: يجري تقديم التغذية الراجعة والدعم المستمر لأعضاء هيئة التدريس لتعزيز التطوير المهني والأكاديمي المستمر.
7. المشاركة في البحث والنشر العلمي: يشجع أعضاء هيئة التدريس على المشاركة في البحث العلمي ونشر النتائج في المجلات الأكاديمية المرموقة، مما يعزز مكانتهم الأكاديمية ويساهم في تطوير المعرفة في مجالاتهم.

## 12. معيار القبول

- 1- قبول مركزي.
- 2- قبول استثناءات (ذوي الشهداء، أبناء الهيئة التدريسية، الموظفين المتميزين، الأوائل على المعاهد، الطلبة الوافدين).
- 3- تعليم حكومي خاص

## 13. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج

- 1- موقع الجامعة والكلية والقسم الإلكتروني.
- 2- أوليات استحداث القسم.

## 14. خطة تطوير البرنامج

- 1- تطوير المناهج الدراسية.
- 2- فتح دراسات مسائية
- 3- تطوير الملاكات التدريسية والإدارية عن طريق دورات وندوات وورش في مجالات التخصص.
- 4- دعم جهود البحث العلمي من خلال تشجيع أعضاء الهيئة التدريسية على النشر خصوصاً في المستوعبات العالمية.
- 5- إقامة برامج تدريبية لتنمية قدرات الطلبة في المجالات التقنية وتكنولوجيا المعلومات.





✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	بحوث تسويق	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	سلوك مستهلك	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة المخاطر التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Headway (pre-intermediate)	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أساسيات الأنترنت	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	أنظمة معلومات تسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة المعرفة التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	إدارة المنظمات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة الجودة التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	إدارة التفاوض	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التطبيقات الإحصائية في التسويق	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	مناهج البحث العلمي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	ادارة علاقات الزبائن	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	دراسات تسويقية معاصرة 1	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	قواعد البيانات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الزراعي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الدوائي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الرياضي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	المسؤولية الاجتماعية والاخلاقية للتسويق	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	دراسات تسويقية معاصرة 2	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	الاستراتيجيات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الإلكتروني	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق السياحي والفندقي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Headway (intermediate)	

السنة  
الثالثة

السنة  
الرابعة

\*يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم

## نموذج وصف المقرر

1. اسم المقرر	
اساسيات الحاسوب	
2. رمز المقرر	
AEMM23_113	
3. الفصل / السنة	
الكورس الثاني, المرحلة الاولى	
4. تاريخ إعداد هذا الوصف	
2024/2/1	
5. أشكال الحضور المتاحة	
الحضور داخل القاعة مع استخدام Classroom لتبليغ الطلبة بأوقات الامتحان وتنزيل الدرجات الشهرية والا كوزات ودرجات السعي وبعض الفديوات المتعلقة بالمادة المعطاة كما ويتم تزويد الطلبة بحزمة من التعليمات المتعلقة بالغياب والحضور والامتحان , فضلاً عن المختبر.	
6. عدد الساعات الدراسية (الكلي) / عدد الوحدات (الكلي)	
15/30	
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (اذا اكثر من اسم يذكر)	
الاسم: م. شيرين اسماعيل خليل	الأيمل:
<a href="mailto:Shereenismael83@tu.edu.iq">Shereenismael83@tu.edu.iq</a>	
8. اهداف المقرر	
1. تدريب الطالب وتنمية مقدراته العلمية للاستفادة من الحاسب الالي. 2. اكساب الطالب القدرات العقلية والابداعية ومساعدته على التفكير المنطقي الاستقرائي والاستنباطي وتنمية قدراته في حل المعضلات. 3. تقوية عامل الرغبة نحو الحاسب الالي وتطبيقاته واكساب الميول الايجابية الهادفة نحو تقنية المعلومات.	4. التركيز على مبادئ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات النظرية والتطبيقية, والعمل على تزويد الطلبة بالأدوات والوسائل التحليلية والتجريبية والحاسوبية للتعرف على المشاكل التقنية والجرائم المعلوماتية والأمن السيبراني والعمل على ادخال طرق اكثر حداثة في نظام التعليم للتخلص من الملل والروتين والنمطية بين الطلبة في المحتوى العلمي الصلد والمُحاضرات والاستعانة بمجموعة من الفيديوهات الخاصة بالمُحاضرة, وترك الوقت الكافي للطلاب للاستكشاف والمشاوره , ويكون دور التدريسي مرشد ومُعلق على استفسارات الطلاب. 5. تنمية جيل من التقنيين واعداد قيادات رقمية مُستقبلية في تخصص تكنولوجيا المعلومات

والاتصالات والعمل على تعزيز مكانة الجامعة بشكل عام والقسم المُشار اليه على وجه الخصوص باعتباره الرائد في هذا المجال.

## 9. استراتيجيات التعليم والتعلم

<p>5- ان يكون عارفاً بالمعايير التسويقية والتقنية الدولية وتُخمين احتياجات السوق وتطبيق مفاهيم المواصفات العالمية في مجال الجودة في العمل ومُكسباً مهارات تقنية المعلومات والاتصالات.</p> <p>6- ان يكون مُهتماً بتطبيق استراتيجيات التكنولوجيا الخضراء أي المحافظة على البيئة من التلوث من مُخلفات ( كبح الاثار السلبية للمشاركة البشرية).</p>	<p>1- امتلاك خريج اداري وتقني يمتلك القدرة على التفكير الناقد بذاته وجل الأعضاء التي تواجهه فضلاً عن ادارة الوقت والمصادر في تخصص تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والمفاهيم الخاصة بها بطرق علمية وتقنية والقيام بالتغييرات المناسبة.</p> <p>2- القدرة على التحليل التقني والتسويقي والتفكير العلمي عن طريق تطبيق القوانين في العلوم التسويقية والتكنولوجية والالتزام بالإرشادات والتعليمات لأي فعالية في التنظيم الاداري والتنظيمي في تطبيق الاعمال او مواجهة الأعضاء التكنولوجية وحلها وتقييمها, وتقديم واقتراح الخطط او اعادة صياغة ترجمتها او تفسيرها.</p> <p>3- ان يكون الطالب قادر على التحدث والكتابة بأسلوب علمي تقني واداري وتسويقي مؤثر باللغة العربية والانكليزية.</p> <p>4- التمسك بأخلاقيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والقدرة على ابداء المهارة المهنية العالية , فضلاً عن الالتزام بالسلوك والمظهر الشخصي.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 10. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
الاول	2	التعرف على مكونات الحاسوب	التعرف الجذور التاريخية للحاسوب والدخول الى اهم الوظائف التي يقوم بها جهاز الحاسوب واعطاء اهمية خاصة في الغوص بمثلث المعالجة الالكترونية للبيانات.	نظري	مناقشة
الثاني	2	كوز			
الثالث	2	الانظمة العددية	التعرف على الانظمة العددية والية تحويلها من نظام الى نظام اخر	نظري / وتطبيقي	مناقشة
الرابع	2	نظام التشغيل	التعرف على نظام التشغيل بشكل عام , والغوص بعمق في نظام التشغيل مايكرو سوفت ويندوز XP بعمق.	نظري / تطبيقي	مناقشة
الخامس	2	امتحان تحريري			امتحان تحريري
السادس	2	الانترنيت والشبكات	نبرة تاريخية عن الشبكة العنكبوتية واستخداماتها واهم انواع البرتوكولات, والتعرف على ماهية الشبكة وانواع الشبكات , وطرق توصيل الشبكات والتعرف على انواع	نظري / تطبيقي	مناقشة

		المواقع , والتعرف على اعداد الانترنت (المخترقين)			
مناقشة	نظري / تطبيقي	التعرف على ماهية البرمجة واهم لغات البرمجة ومراحلها.	البرمجة	2	السابع
امتحان تحريري			امتحان تحريري	2	الثامن
مناقشة	نظري / تطبيقي	تعريف الصيانة – طرق الصيانة العوامل المؤثرة على الحاسوب وتعرضه للتلف- تعريف الفيروسات وخصائصها وانواعها-واعراض الاصابة وطرق الحماية.	الفيروسات وصيانة الحاسب الالى	2	التاسع
		ماهي الفيروسات وكيف يمكنك معرفة ان جهاز الكمبيوتر مصاب بالفيروس وكيف يمكنك الوقاية منها.	كوز	2	العاشر
		ماهي الصيانة وكيف يمكنك معرفة ان جهاز الصيانة قد تعرض للتلف	امتحان شفوي	2	الحادي عشر
مناقشة	نظري	الحروب الالكترونية /الامن الاسببراني ومواضيع اخرى متعلقة بالمادة مختارة من قبل الطالب.	مناقشة تقارير	2	الثاني عشر
	نظري		امتحان شفوي	2	الثالث عشر
مناقشة	نظري	التعليم – التجارة- الخ	استخدامات الحاسب الالى	2	الرابع عشر
	نظري وعملي		امتحان تحريري	2	الخامس عشر

### 11. تقييم المقرر

درجة السعي السنوي تكون من (30) وتُسم على النحو الآتي:

- ◆ (10) درجات امتحان الشهر الاول.
- ◆ (10) درجات امتحان الشهر الثاني.
- ◆ (5) درجات تقرير وواجبات بيتية.
- ◆ (5) درجات يومي وكوزات وامتحان الشفوي .

(70) درجة الامتحان النهائي.

### 12. مصادر التعلم والتدريس

كتب الحاسوب بشكل عام , واساسيات الحاسوب والانترنت (زياد محمد عبود) بشكل خاص.	الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)
جميع الكتب المتعلقة بمادة الحاسوب, واساسيات الحاسوب والانترنت (زياد محمد عبود) بشكل خاص.	المراجع الرئيسية (المصادر)

الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية, التقارير...)	اساسيات الحاسوب(طارق الناصوري) اساسيات الحاسوب والبرمجيات( الخضر علي الخضر بحاث) المجلات العربية والاجنبية الرصينة.
المراجع الإلكترونية, مواقع الانترنت	اساسيات الحاسوب( طارق الناصوري), مجموعة من المواقع الالكترونية الرصينة .