

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 : 2023/9 / 17

تاريخ ملء الملف:

التوقيع:

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

التاريخ: 2023 / 9 / 17

التوقيع:

اسم رئيس القسم: ا.م.د. فراس

فرحان جدي

التاريخ: 2023/ 9 / 17

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي: أسامة موسى فرحان

التوقيع:

المدرس المساعد
أسامة موسى فرحان
مدير شعبة ضمان الجودة وتقييم الأداء

التاريخ: 2023/ 9 / 17

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 إيجاد 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. أهداف البرنامج

1. مواكبة التطور العلمي في تهيئة متطلبات الدراسة في القسم.
2. العمل على توفير المعرفة بالمفاهيم التسويقية، والأدوات التسويقية بالإضافة إلى التطبيقات التسويقية الضرورية استخدامها في سوق العمل.
3. تأهيل الطلبة علمياً 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 إيفاد 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 أساسيا او اختياري .

7. وصف البرنامج / منهاج قسم الإدارة العامة

الساعات المعتمدة		اسم المقرر أو المساق	رمز المقرر أو المساق	السنة / المستوى	
عملي	نظري				
	3	إدارة الأعمال 1	AEMM23_101	الأولى	
	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	Power Point التطبيقات المكتبية 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	Excel التطبيقات المكتبية	AEMM23_214	
	3	التسويق العالمي	AEMM23_301	
2	1	بحوث تسويق	AEMM23_302	
	2	سلوك مستهلك	AEMM23_303	
	2	إدارة المخاطر التسويقية	AEMM23_304	
	2	Headway (pre- intermediate)	AEMM23_305	
2	1	أساسيات الإنترنت	AEMM23_306	
	3	أنظمة معلومات تسويقية	AEMM23_307	الثالثة
	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.	- قدرة خريجي القسم على تطوير مهاراتهم التسويقية والمعرفية وتحقيق الريادة في إدارة التسويق.
- نشر المعرفة التسويقية في كافة المؤسسات بما يحقق تطلعات المجتمع.	

المهارات

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

القيم

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

9. استراتيجيات التعليم والتعلم

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	ا.م.د. فراس فرحان جدي صفر
	ملاك		تثمية	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			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		تسويق	إدارة أعمال	م. سعد عجاج خلف جميل
	ملاك		إدارة مالية	إدارة أعمال	م.م. حنان محمد ابراهيم جاسم
	ملاك		اللغة	اللغة العربية	م. م. وسام مصطفى حسن سلمان

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 منتظم 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 المجالات 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 مسانية
- 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.

✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	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	السنة الرابعة
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	دراسات تسويقية معاصرة 2	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	الاستراتيجيات التسويقية	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق الإلكتروني	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	التسويق السياحي والفندقي	
✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Headway (intermediate)	

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

نموذج وصف المقرر

1. اسم المقرر	
اللغة العربية	
2. رمز المقرر	
AEMM23_106	
3. الفصل / السنة	
الفصل الأول - الكورس الأول / 2023-2024	
4. تاريخ إعداد هذا الوصف	
2023/9 / 17	
5. أشكال الحضور المتاحة	
قائمة الحضور	
6. عدد الساعات الدراسية (الكلي) / عدد الوحدات (الكلي)	
30/ساعة - 2 وحدة	
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا أكثر من اسم يذكر)	
الاسم: م. م. وسام مصطفى حسن سلمان	الايمل: wissam.mustafa93@tu.edu.iq
8. اهداف المقرر	
<ul style="list-style-type: none"> التعرف على أهم الاخطاء التي تقع أثناء الكتابة عند طلبة المرحلة الاولى. تفاعل الطلاب مع المادة أثناء المحاضرة. توظيف اللغة وتمكين الطالب من حل أهم المشاكل التي تواجهه في حياته الدراسية والعملية. تنمية الفكر وجعله يدرك بطريقة ما بيان معاني الألفاظ . الإلمام بأهم القواعد الاعرابية التي تمكنه من ممارسة حياته الوظيفية والعملية التركيز على بناء شخصية ثقافية وعملية تمكنه من إدارة العمل في حال غياب العنصر المسؤول . 	اهداف المادة الدراسية
9. استراتيجيات التعليم والتعلم	
<ul style="list-style-type: none"> التفاعل باستخدام أنشطة تعليمية من الطلاب تشجع على معرفة الغموض التي يمكن أن يحصل عند عدد منهم. الحالات التطبيقية التي يمكن أن تمارس أثناء شرح المحاضرات. التعلم التعاوني القائم بين الطلاب انفسهم على شكل مجموعات صغيرة كانت أو كبيرة تمكنهم من حل وإيجاد أهم المشاكل التي تواجههم. قيام العديد من الطلاب في شرح المادة أنفسهم وجعل هناك تفاعل مشترك بينهم وبين المادة. القيام بالعديد من الأعمال التي تشد من انتباه الطالب وجعل تركيزه أقوى وبالتالي بث 	الاستراتيجية

روح المعرفة لدى الطالب وجعله يبحث عن غوامض الكلم والفاظه الدقيقة.

10. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
الأول	2	التعرف على أهم ما تحتويه الجملة	مفهوم الجملة العربية	حضورى	طرح الأسئلة والحضور
الثاني	2	التعرف على أهم جزئيات علامات الاسم وما يتصل بها وكذلك الفعل	أنواع الجملة (الاسمية - الفعلية)	حضورى	طرح الأسئلة والحضور
الثالث	2	التعرف على ما ينون من الكلام وما يمكن رفعه	الجملة الاسمية (المبتدأ والخبر)	حضورى	المشاركة والحضور
الرابع	2	التعرف على أنواع الخبر من أسماء وشبه جملة ومتى يتقدم الخبر ومتى يجوز حذفه	أنواع الخبر , تقديم الخبر , حذفه	حضورى	الحضور والمشاركة
الخامس	2	معرفة الفوارق بين الألفاظ التي يمكن أن يعرفها الطالب قديماً وحديثاً	قصيدة	حضورى	الحضور والمشاركة
السادس	2	مراجعة ما أخذ فيما سبق	امتحان	حضورى	إجابة على الأسئلة
السابع	2	معرفة ما يجوز رفعه ونصبه	النواسخ (كان وأخواتها)	حضورى	الحضور والمشاركة
الثامن	2		تكملة الموضوع السابق	حضورى	الحضور والمشاركة
التاسع	2	التطبيق لما مضى من شرح وجعله ذات سياق صحيح يدرك الطالب مفاصله	مقال في موضوع السابق	حضورى	الحضور والمشاركة وتقديم المقال
العاشر	2	التفريق بين النواسخ	ان واخواتها	حضورى	الحضور والمشاركة
الحادي عشر	2	معرفة ما يتم نصبه ورفعته من الاسماء على عكس (كان)	تكملة الموضوع السابق	حضورى	الحضور والمشاركة
الثاني عشر	2	معرفة معاني الألفاظ في العهد الواحد	قصيدة	حضورى	الحضور والمشاركة
الثالث عشر	2	معرفة مدى استيعابهم لما سبق من شرح للمادة	امتحان	حضورى	اجابة على الاسئلة
الرابع عشر	2	معرفة معاني الألفاظ عن طريق الوزن	الميزان الصرفي	حضورى	الحضور والمشاركة
الخامس عشر	2	معرفة مواضع كتابة الهمزة وقواعد كتابتها	كتابة الهمزة	حضورى	الحضور والمشاركة

11. تقييم المقرر

توزيع الدرجة من 100, مقسمة بواقع (70) على امتحان نهاية الكورس, و(30) درجة كسعي للطالب طيلة فترة الكورس, مقسمة وفق الحضور والمشاركات والاختبارات اليومية والشهرية مع الالتزام بتعليمات الوزارة فيما يخص هذا الجزء من الدرجة وتقسيماتها.

12. مصادر التعلم والتدريس

الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)	محاضرات مطبوعة بشكل فصول ممنهجة تخدم المسيرة التعليمية.
المراجع الرئيسية (المصادر)	1- شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك - ابن عقيل 2- النحو الوافي - عباس حسن

3- شذا العرف في فن الصرف - احمد بن محمد الحملوي	
لا يوجد	الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية, التقارير...)
لا يوجد	المراجع الإلكترونية, مواقع الانترنت