



# نوصيف برنامج دراسي ( التسويق والتجارة الإلكترونية )

نموذج رقم (١٣)

جامعة/أكاديمية: وزارة التعليم العالي

المعهد : المعهد العالي لنظم التجارة الالكترونية بسوهاج

قسم : التسويق والتجارة الالكترونية

توصيف برنامج دراسي لعام (٢٠٢١/٢٠٢٢) م

أ- معلومات اساسية

- ١- اسم البرنامج : التسويق والتجارة الالكترونية
- ٢- طبيعة البرنامج : -
- ٣- القسم المسئول عن البرنامج : -
- ٤- تاريخ إقرار البرنامج : ٢٠٢١، ٨، ٢٨ م

ب- معلومات متخصصة

١. الأهداف العامة للبرنامج:

يهدف هذا البرنامج الى تزويد الطلاب بالمعارف والمهارات فى :

- ١/١ - استخدام نظم المعلومات وبحوث التسويق والاستخبارات التسويقية فى حل المشكلات المتنوعة.
- ٢/١ - استخدام برمجيات متطورة فى المنظمات وفق المعايير العالمية.
- ٣/١ - تطبيق نظم المعلومات التسويقية والنظم الخبيرة فى دعم اتخاذ القرار فى جميع المستويات الإدارية.
- ٤/١ - تطبيق نظم المعلومات فى العمليات الإدارية والمالية والتسويقية والتجارة الالكترونية وغيرها.
- ٥/١ - اعداد الخطط الاستراتيجية والبرامج والسياسات ومتطلبات استخدامها وفقا لطبيعة المنشآت التسويقية وعماليتها التشغيلية.
- ٦/١ - تصميم الهياكل التنظيمية ونظم وأدلة العمل الحديثة فى المنظمات الصناعية والخدمية طبقا للأسس العلمية.
- ٧/١ - استخدام الفلسفات الإدارية الحديثة مثل الجودة الشاملة واعادة هندسة العمليات واستكشاف فرص تطبيقها فى مجالات العمل المختلفة.

٨٧١-مزاولة اخلاقيات المهنة فى اطار من التشريعات الحاكمة

٩٧١- استخدام مهارات وطرق الاتصالات التسويقية لرفع قيمة المنظمة. والقدرة علي العمل في

بيئة الاعمال الدولية ومواجهة الازمات.

## ٢- المخرجات التعليمية المستهدفة من البرنامج:

### أ- المعرفة و الفهم:

في نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

١- يوضح الأشكال والأنواع المختلفة لمؤسسات الأعمال والسمات المميزة لكل منها..

٢- يبين البيئات المختلفة التي تعمل فيها المنظمات وأساليب التعامل معها.

٣- يشرح التطورات والاتجاهات الحديثة والقضايا المعاصرة المرتبطة بمجال التسويق والتجارة الألكترونية.

٤- يعرف المبادئ الأساسية والنظريات والاتجاهات والمدارس الفكرية فى مجال التسويق والتجارة الألكترونية.

٥- يبين العلوم وثيقة الصلة بالتسويق والتجارة الألكترونية .

٦- يستخدم مناهج البحث العلمي وأدواته وأساليب القياس والتحليل.

٧- يوضح التكامل بين العلوم التجارية وغيرها من العلوم الاجتماعية

٨- يشرح أخلاقيات الأعمال والممارسة المهنية فى مجال التسويق والتجارة الألكترونية.

٩- يوضح الأسس النظرية للتسويق الرقمي والتجارة الألكترونية وبحوث التسويق وسلوك المستهلك والتسويق الدولي .

١٠- يذكر التحديات والمعوقات التي تواجه التسويق الرقمي والتجارة الألكترونية.

١١- يعرف أسس ومبادئ الاتصالات التسويقية الرقمية وإدارة الاعمال الألكترونية.

١٢- يعدد الأسس النظرية لاجراء تحليلات الأعمال في المجالات الإدارية المختلفة.

١٣- يستخدم نظم إدارة البيانات الرقمية وأسسها النظرية والتطبيقية

١٤- يذكر مبادئ أساسيات تحليل وتصميم وتطوير نظم المعلومات التسويقية الرقمية.

### ب- المهارات الذهنية:

في نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

١- يربط بين التحليل والاستنتاج واتباع المنهج العلمي فى التفكير

٢- يناقش أسس ومبادئ التفكير الإبتكاري.

- ب٣- يميز العناصر الايجابية والسلبية في المسائل والقضايا المطروحة في مجال التجارة الالكترونية.
- ب٤- يفسر الارقام ودلالاتها في مجال التسويق والتجارة الالكترونية.
- ب٥- يحلل المواقف المختلفة لتحويل التهديدات إلي فرص في مجال التجارة الالكترونية.
- ب٦- يفسر الافكار ووجهات النظر بوضوح في مجال التجارة الالكترونية..
- ب٧- يناقش التفكير الالبتكاري في تصميم المواقع الالكترونية ومعالجة المشكلات التسويقية الالكترونية.
- ب٨- يربط بين المتغيرات البيئية والخطط الالستراتيجية التسويقية والرياضية والاحصائية المختلفة.
- ب٩- يحلل نظم معلومات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية ووضع حلول قياسية لها باستخدام التكنولوجيا الحديثة.
- ب١٠- يقيم الخطط والالستراتيجيات والنماذج المختلفة للتعامل مع قضايا التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية.
- ب١١- يحلل التقارير في مجال التخصص بأسلوب علمي.
- ب١٢- يبدي الراي بأسلوب علمي مدعم بالأدلة والموضوعات في مجال التجارة الالكترونية.

### ج- المهارات المهنية والعملية

في نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

- ج١- يوظف الموارد المادية والبشرية وينميها ويحافظ عليها .
- ج٢- يستخدم دراسات وتحليل الأسواق في مجال التجارة الالكترونية .
- ج٣- يتحقق من مصادر المعلومات المختلفة ومدى صدقها في نظم معلومات التسويق والتجارة الالكترونية .
- ج٤- يجمع البيانات و يحللها ويفسر النتائج.
- ج٥- يستخدم النظم الإدارية والمحاسبية والتأمينية كل في مجال تخصصه.
- ج٦- يستخدم الالسابب العلمية في حل المشكلات في مجال التسويق والتجارة الالكترونية.
- ج٧- يوظف مبادئ الرقابة وتقييم الالاء.
- ج٨- يصمم مواقع التسويق الالكتروني في ظل الضوابط الرقابية علي نظم المعلومات الالكترونية وأمن وتكنولوجيا المعلومات.
- ج٩- يستخدم تطبيقات الحاسب الآلي ونظم المعلومات في مجال التخصص.

- ج ١٠ - يطبق التقنيات التكنولوجية الحديثة في مجال التسويق الرقمي لتحسين الاداء التسويقي للمؤسسات المختلفة.
- ج ١١ - يستخدم الأدوات الاساسية الإحصائية , الكمية , والبرمجيات المساعدة في تحليل وتصميم المواقع الالكترونية التسويقية .
- ج ١٢ - يستخدم البرمجيات الحديثة في مجال التجارة الالكترونية .
- ج ١٣ - يعد الخطط الاستراتيجية ويضع سياسات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية وسياسات الأعمال الخاصة بها .
- ج ١٤ - يصمم النظم طبقا لأحتياجات الأسواق .
- ج ١٥ - يستخدم التقنيات التكنولوجية لإدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات .
- ج ١٦ - يفسر المعلومات والارقام ومدلولاتها للأطراف المعنية باستخدام الأدوات التكنولوجية

### د- المهارات العامة:

- د ١ - يطبق الإدارة الفعالة للوقت.
- د ٢ - يتواصل بفاعلية مع الآخرين .
- د ٣ - يؤدي العمل من خلال مجموعات .
- د ٤ - يستخدم التعليم الذاتي المستمر .
- د ٥ - استخدام أساليب حل المشكلات على المستوى الفردي أو المؤسسى بكفاءة عالية
- د ٦ - العرض والتقديم والحوار .
- د ٧ - إدارة الذات والتعامل مع ضغوط العمل
- د ٨ - الابتكار والتطوير والتحسين المستمر في العمل .
- د ٩ - استخدام المصطلحات الفنية ذات الصلة بموضوع البرنامج .
- د ١٠ - الإلمام بأحد اللغات الأجنبية واسعة الانتشار .

### ٣ . المعايير الأكاديمية

تم تشكيل لجنة لإعداد المعايير الأكاديمية لبرنامج التسويق والتجارة الإلكترونية بقرار عميد المعهد بتاريخ ٢٩ / ٨ / ٢٠٢١ وتم عرضها علي المراجعين واجراء التصويبات اللازمه عليها وتم اعتمادها من المجلس العلمي بتاريخ ٦ / ٩ / ٢٠٢١ م . والمجلس الأكاديمي بتاريخ ٧ / ٩ / ٢٠٢١ . ومجلس الإدارة بتاريخ ٨ / ٩ / ٢٠٢١ والتي تتضمن الاتى ،

## المعايير الأكاديمية المرجعية لقطاع كليات التجارة

### المواصفات العامة لخريج كليات التجارة

١. استخدام المنهج العلمي في التفكير وحل المشكلات.
٢. توظيف المعارف والمهارات المكتسبة في مجال التخصص لخدمة المجتمع والبيئة المحيطة.
٣. التواصل والاتصال الفعال بالآخرين.
٤. التفاعل مع المستجدات والمتغيرات العالمية واستشراف طبيعة وتأثير تلك المستجدات والمتغيرات على مجال تخصصه
٥. التعليم المستمر لتطوير المعارف والمهارات المهنية المرتبطة بمجال التخصص.
٦. الالتزام وتحمل المسؤولية وانجاز الأعمال المسندة إليه بما يتفق مع القواعد القانونية والمعايير الأخلاقية والمهنية .
٧. إعداد دراسات جدوى المشروعات وتقييم المقترحات الاستثمارية.
٨. استخدام الحاسب الآلي وتكنولوجيا المعلومات.

### المعرفة والفهم :

يجب أن يكون خريج كلية التجارة قادرا على فهم ما يلي :

١. الأشكال والأنواع المختلفة لمؤسسات الأعمال والسمات المميزة لكل منها.
٢. البيئات المختلفة التي تعمل فيها المنظمات وأساليب التعامل معها.
٣. التطورات والاتجاهات الحديثة والقضايا المعاصرة المرتبطة بمجال التخصص.
٤. المبادئ الأساسية والنظريات والاتجاهات والمدارس الفكرية في مجال التخصص.
٥. العلوم وثيقة الصلة بالتخصص الذي يدرسه الطالب.
٦. مناهج البحث العلمي وأدواته وأساليب القياس والتحليل.
٧. التكامل بين العلوم التجارية وغيرها من العلوم الاجتماعية.
٨. أخلاقيات الأعمال والممارسة المهنية في مجال التخصص.

### المهارات الذهنية:

يجب أن يكون خريج كلية التجارة قادرا على:

- ١- التحليل والاستنتاج واتباع منهج علمي للتفكير.
- ٢- تطبيق أسس ومبادئ التفكير الإبتكاري.
- ٣- النقد والتمييز واكتشاف العناصر الإيجابية والسلبية في المسائل والقضايا المطروحة.

- ٤- التعمال مع الأرقام وتعللها وتضسفر مءلولاتها.
- ٥- التعمال الإللالبل مع المواقف المءللفة بما يمكن من ءوءبل الءهءلءاء البل فرص.
- ٦- عرض الأفكار ووءهءاء الءظر بوضوح وابداء الرأل بأسلوب علمل مءعم بالأءلة والموضوعللة.

### المهاراء المهنللة :

- لبل أن لكون الءرلء مءءسبا للمهاراء المهنللة الءالللة :
- ١- الءوظفلل الفءال للموارء الماءللة والبشرللة والموارء الأءرل وءنملاءها والمءافظة عللها .
  - ٢- القللام بءراساء وءلللل الأسواق.
  - ٣- البءء عن مصادر المءلومااء المءللفة وءءءق من صءقها.
  - ٤- ءمع البلاءاء والإءصاءللاء وءللللها وءفسفرها وما ءعكسة من مؤشرات اقءصاءللة واءءماعللة.
  - ٥- ءصملم وءشفلل الءظم الإءارللة والمءاسبللة وءأمبلللة كل فل مءال ءءصصه.
  - ٦- اسءءءام الأسالبلب العلمللة فل ءل المءكلاء العلمللة .
  - ٧- أسس ومبائل الرقابة وءقللم الأءاء.
  - ٨- إءاءاء وعرض وءفسفر الءقارلر فل مءال الءءصص بأسلوب علمل.
  - ٩- اسءءءام ءطبللقات الءاسب الال وءءنللوءلءا المءلومااء فل مءال الءءصص.
  - ١٠- اسءءءام وءوظفلل نءاءء البءوء وءلراساء فل ءطوئر العمل وءءسفن مسءوولاء الأءاء.

### المهاراء العامة :

- لبل أن لكون الءرلء مءءسبا للمهاراء العامة الءالللة :
- ١- الإءارة الفءالة للوقت.
  - ٢- الاءءالاء الفءال وءءاءلر فل الأءرلن .
  - ٣- العمل ءءماعل.
  - ٤- الءنملاء المءرفللة وءفءرللة وءءعلم الءاءل المءسءمر.
  - ٥- اسءءءام أسالبلب ءل المءكلاء علمل المسءوول الفرءل أو المؤسسل بكفاءة ءاعللة.
  - ٦- العرض وءءقللم وءءوار.
  - ٧- إءارة الءاء وءءعمال مع ضءوط العمل.
  - ٨- الالبءكار وءءطوئر وءءسفن المءسءمر فل العمل.
  - ٩- اسءءءام المصءلءاء الفءنللة ذاء الصلة بموضوعاء البرنامء.
  - ١٠- الإلمام بأءءل اللءاء الأءنبللة واسعة الاءءءار.

### هبلل البرنامء (قءاع كللاء الءءارة)

م	طبيعة العلوم	عدد المقررات	النسبة
١	مقررات العلوم الأساسية	١٠	٪٢٥
٢	مقررات العلوم الاجتماعية والإنسانية	٥	٪١٢,٥
٣	مقررات علوم التخصص	٢٠	٪٥٠
٤	مقررات علوم أخرى (حاسب - لغة)	٥	٪١٢,٥
	الإجمالي	٤٠	٪١٠٠

## المعايير الأكاديمية المرجعية لبرنامج بكالوريوس تسويق وتجارة إلكترونية المواصفات العامة لخريج برنامج تسويق وتجارة إلكترونية

### ١- المواصفات العامة لخريج برنامج التسويق الإلكتروني :-

بالإضافة إلى المواصفات العامة لخريج كليات التجارة يجب أن يكون خريج برنامج التسويق والتجارة والإلكترونية قادراً علي :

- ١- توظيف المفاهيم الأساسية والتطبيقات في مجال التسويق والتسويق الرقمي.
- ٢- تحليل ظواهر التسويق ومشكلاته بوجه عام، والتسويق الرقمي بوجه خاص.
- ٣- اكتساب مهارات التسويق الرقمي بوسائله وأدواته المختلفة، ما يمكّن الطالب من النجاح في العمل.
- ٤- إجراء البحوث التسويقية الرقمية وبناء نظم المعلومات التسويقية من خلال استخدام الحاسوب والبرمجيات ذات العلاقة.
- ٥- التعامل مع البيانات التسويقية الرقمية وأدوات استخلاصها لإعداد الخطط التسويقية بمكوناتها كافة.
- ٦- استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات الاتصال والتواصل بهدف التسويق.
- ٧- الالتزام بالقيم الأخلاقية المهنية والتأكيد على المسؤولية المجتمعية في عمليات التسويق والتسويق الرقمي، بعيداً عن وسائل الخداع والتضليل التسويقي.

### ١ المعرفة والفهم :

بالإضافة إلى المعارف والمفاهيم العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإلكترونية قادراً علي فهم ما يلي :



- ١- الأسس النظرية للتسويق الرقمي والتجارة الالكترونية وبحوث التسويق وسلوك المستهلك والتسويق الدولي .
- ٢- التحديات والمعوقات التي تواجه التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية .
- ٣- أسس ومبادئ الاتصالات التسويقية الرقمية وإدارة الاعمال الالكترونية.
- ٤- الأسس النظرية لاجراء تحليلات الأعمال في المجالات الإدارية المختلفة .
- ٥- نظم إدارة البيانات الرقمية وأسسها النظرية والتطبيقية.
- ٦- مبادئ وأساسيات تحليل وتصميم وتطوير نظم المعلومات التسويقية الرقمية

### **المهارات الذهنية:**

بالاضافة إلى المهارات الذهنية العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإللكترونية قادرا علي ما يلي :

- ١- التفكير الابداعي في تصميم المواقع الالكترونية ومعالجة المشكلات التسويقية الإللكترونية .
- ٢- الربط بين المتغيرات البيئية والخطط الاستراتيجية التسويقية
- ٣- تصميم نظم التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية ووضع حلول قياسية لها باستخدام التكنولوجيا الحديثة .
- ٤- تحليل الخطط والاسر تاجيات والنماذج المختلفة للتعامل مع قضايا التسويق الرقمي والتجارة الإللكترونية .
- ٥- تصميم مواقع التسويق الالكتروني في ظل الضوابط الرقابية علي نظم المعلومات الالكترونية وأمن وتكنولوجيا المعلومات .

### **المهارات المهنية والعملية :**

بالاضافة الي المهارات المهنية والعملية العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإللكترونية قادرا علي :

- ١- يطبق التقنيات التكنولوجية الحديثة في مجال التسويق الرقمي لتحسين الاداء التسويقي للمؤسسات المختلفة .
- ٢- يستخدم الأدوات الاساسية الإحصائية ، الكمية ، والبرمجيات المساعدة في تحليل وتصميم المواقع الالكترونية التسويقية .
- ٣- يستخدم البرمجيات الحديثة في مجال التجارة الالكترونية .
- ٤- يعد الخطط الاستراتيجية ويضع سياسات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية وسياسات الأعمال الخاصة بها.
- ٥- يصمم النظم طبقا لأحتياجات الأسواق .
- ٦- يستخدم التقنيات التكنولوجية لإدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات .
- ٧- يفسر المعلومات والارقام ومدلولاتها للأطراف المعنية باستخدام الأدوات التكنولوجية .

### المهارات العامة:

يجب أن يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإلكترونية مكتسبا للمهارات العامة والمنقولة للمعايير الأكاديمية المرجعية لخريج كليات التجارة .

يجب أن يكون الخريج مكتسباً للمهارات العامة التالية:

- ١,٥ . الإدارة الفعالة للوقت .
- ٢,٥ . الاتصال الفعال والتأثير علي الاخرين .
- ٣,٥ . العمل الجماعي .
- ٤,٥ . التنمية المعرفية والفكرية والتعلم الذاتي المستمر .
- ٥,٥ . استخدام أساليب حل المشكلات على المستوى الفردي أو المؤسسي بكفاءة عالية .
- ٦,٥ . العرض والتقديم والحوار .
- ٧,٥ . ادارة الذات والتعامل مع ضغوط العمل .
- ٨,٥ . الابتكار والتطوير والتحسين المستمر فى العمل .
- ٩,٥ . استخدام المصطلحات الفنية ذات الصلة بموضوعات البرنامج .

١٠,٥ . الإلمام بإحدي اللغات الاجنبية واسعة الانتشار .

## العلامات المرجعية

المعايير القومية الأكاديمية القياسية لكلية التجارة - ادرءالأعمال .

## هيكل برنامج التسويق والتجارة الإلكترونية

عدد الساعات / عدد الوحدات : الساعات التدريسية فى الأسبوع الواحد :

نظري	عملي	إجمالي
٩٦	٧٢	١٦٨

العدد	المقررات	مجموعة المقررات الدراسية
٢٧%	١٢	مقررات اساسية
٥٢%	٢٣	مقررات تخصصية
١٦%	٧	مقررات العلوم الاجتماعية
٥%	٢	علوم اخري
١٠٠%	٤٤	الاجمالي

## مكونات برنامج التسويق والتجارة الإلكترونية

أمدء البرنامج	أربعة سنوات دراسية مقسمة ثمانية فصول دراسية بحيث يكون الطالب قد أكمل ١٦٨ ساعة.
------------------	--

٨ فصول دراسية مقسمة كما يلي،

الفرقة	نظري	عملي	اجمالي
<b>الأولى:</b>			
الترم الأول	١١	٨	١٩
الترم الثاني	١٤	٨	٢٢
<b>مجموع</b>	<b>٢٥</b>	<b>١٦</b>	<b>٤١</b>
<b>الثانية:</b>			
الترم الأول	١١	٨	١٩
الترم الثاني	١٢	١٢	٢٤
<b>مجموع</b>	<b>٢٣</b>	<b>٢٠</b>	<b>٤٣</b>
<b>الثالثة:</b>			
الترم الأول	١١	٨	١٩
الترم الثاني	١٣	١٠	٢٣
<b>مجموع</b>	<b>٢٤</b>	<b>١٨</b>	<b>٤٢</b>
<b>الرابعة:</b>			
الترم الأول	١١	٨	١٩
الترم الثاني	١٣	١٠	٢٣
<b>مجموع</b>	<b>٢٤</b>	<b>١٨</b>	<b>٤٢</b>

ج-  
مستويات  
البرنامج

توزيع المقررات

الفصل الدراسي	الفرقة	عدد الساعات الاسبوعية		عدد الوحدات	اسم المقرر	كودالمقرر
		عملي	نظري			
١	الاولي	٢	٢	..	مبادئ إدارة الأعمال	MAN 1101
١	الاولي	٢	٢	..	مبادئ المحاسبة المالية	ACC 1101
١	الاولي	٢	٢	..	مبادئ الاقتصاد	ECO 1101
١	الاولي	-	٣	..	مبادئ القانون	LAW 1101
١	الاولي	٢	٢	..	لغة أجنبية (١)	ENG 1101
٢	الاولي	-	٣	..	السلوك التنظيمي	MAN 1201
٢	الاولي	٢	٢	..	طرق ومهارات الاتصال	COM 1201
٢	الاولي	٢	٢	..	رياضيات الأعمال	MA 1201
٢	الاولي	٢	٢	..	مبادئ تكنولوجيا المعلومات	COM 1202
٢	الاولي	٢	٢	..	نظم التشغيل	COM 1203
٢	الاولي	-	٣	..	التفكير الإبتكاري	MAN 1202
٣	الثانية	٢	٢	..	إدارة اللوجستيات وسلاسل الامداد	MAN 2101
٣	الثانية	٢	٢	..	مبادئ التسويق	MAN 2102
٣	الثانية	٢	٢	..	مبادئ محاسبة التكاليف	ACC 2101
٣	الثانية	٢	٢	..	مبادئ الاقتصاد الجزئي	ECO 2101
٣	الثانية	٢	٣	..	القانون التجاري	LAW 2101
٤	الثانية	٢	٢	..	تحليلات الأعمال	MAN 2201
٤	الثانية	٢	٢	..	إدارة الإنتاج والعمليات	MAN 2202
٤	الثانية	٢	٢	..	مبادئ الإدارة المالية	MAN 2203
٤	الثانية	٢	٢	..	نظم المعلومات الإدارية	MAN 2204
٤	الثانية	٢	٢	..	مبادئ المحاسبة الإدارية	ACC 2201
٤	الثانية	٢	٢	..	لغة أجنبية (٢)	ENG 2201
٥	الثالثة	-	٣	..	المنشآت التسويقية	MAN 3101
٥	الثالثة	٢	٢	..	الإنترنت وتصميم المواقع	COM 3101
٥	الثالثة	٢	٢	..	نظم دعم القرار	MAN 3102
٥	الثالثة	٢	٢	..	إدارة التسويق	MAN 3103
٥	الثالثة	٢	٢	..	الضوابط الرقابية على نظم	MAN 3104

د-مقررات  
البرنامج

٦	الثالثة	٢	٢	..	المعلومات الإلكترونية ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة	MAN 3201
٦	الثالثة	٢	٢	..	الإدارة الاستراتيجية	MAN 3202
٦	الثالثة	٢	٢	..	قواعد البيانات	COM 3201
٦	الثالثة	٢	٢	..	التسويق الإلكتروني	COM 3202
٦	الثالثة	-	٣	..	إدارة الأزمات	MAN 3203
٦	الثالثة	٢	٢	..	تحليل وتصميم نظم المعلومات	COM 3203
٧	الرابعة	٢	٢	..	التسويق الدولي	MAN 4102
٧	الثالثة	٢	٢	..	مبادئ المالية العامة	ACC 4101
٧	الثالثة	٢	٢	..	إدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات	COM 4101
٧	الرابعة	-	٣	..	الأساليب الكمية واتخاذ القرارات	QUA 4101
٧	الرابعة	٢	٢	..	تسويق الخدمات	MAN 4103
٨	الرابعة	٢	٢	..	إدارة الأعمال الإلكترونية	MAN 4201
٨	الرابعة	٢	٢	..	إدارة الموارد البشرية	MAN 4202
٨	الرابعة	٢	٢	..	بحوث التسويق	MAN 4203
٨	الرابعة	٢	٢	..	الإحصاء التطبيقي	QUA 4201
٨	الرابعة	-	٣	..	الاتصالات التسويقية المتكاملة	MAN 4206
٨	الرابعة	٢	٢	..	شبكات الحاسب	COM 4203

المحتوى العلمي للمقررات

الفرقة الاولى الفصل الدراسي الاول

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>يعرض هذا المقرر المبادئ الأساسية لعلم إدارة الأعمال. حيث تعرف الإدارة علي انها - تلك العملية الخاصة بحسن استخدام الموارد المتاحة لتحقيق اهداف المنظمة - شركة - جامعة - مستشفى... الخ بالكفاءة والفاعلية المطلوبة. ويتعرض المقرر للإدارة الاحترافية ومهام المدير التي تساعده في تحقيق اهداف المنظمة. ويبدأ المنهج بوظيفة التخطيط والتي تبدأ بتحديد أهداف المنظمة ووضع خطة لتحقيقها مع تحديد الموارد البشرية والمادية اللازمة. ويلي ذلك عرض وظيفة التنظيم والخاصة بتحديد من سينفذ الخطة الموضوعية وتحقيق الأهداف وبالتالي لابد من الإشارة الي تمكين هؤلاء لأداء وظائفهم ومهامهم ثم عرض أساليب ربط هؤلاء معا في علاقات تعاونيه من خلال الهيكل التنظيمي. ويلي ذلك عرض وظيفة القيادة والتوجيه والتحفيز. حيث يتعرض المنهج الي عرض انماط القيادة أساليب التوجيه والتحفيز المتاحة للمدير. وأخيرا يتم عرض الوظيفة الخاصة المتابعة والرقابة وتقييم الأداء وأساليب الرقابة المتاحة للمدير للتأكد من تحقيق الأهداف. ويركز</p>	مبادئ إدارة الأعمال	MAN 1101

هـ  
محتويات  
المقررات

<p>المنهج علي الطبيعة التكاملية لمهام المدير حيث ان كل وظيفة تؤثر ايجابيا علي الوظائف الاخرى. ويلاحظ ان وظيفة التخطيط هي البداية وبالتالي لا بد من اداؤها باقتان لأن هذا سيؤثر علي باقي الوظائف الإدارية الأخرى، كما يتم الإستفادة أيضا من وظيفة الرقابة لإعادة صياغة الأهداف والخطة المستقبلية.</p>			
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>يهدف هذا المقرر الي تقديم أسس ومبادئ ومفاهيم المحاسبة المالية بغرض اعداد القوائم المالية. المحاسبة المالية في الأساس هي نظام معلومات يقوم بإنتاج معلومات مالية عن منشآت الأعمال في صورة قوائم مالية معدة وفقا للمبادئ المحاسبة المتعارف عليها. تساعد هذه القوائم المستثمرين والدائنين الحاليين والمستقبليين في تقييم المركز المالي ونتائج التشغيل لمنشآت الأعمال. وسوف يتم تعريف الطالب من خلال هذا المقرر بأهداف التقرير المالي وشرح عناصر واستخدامات القوائم المالية مع بيان الفروق بالنسبة للأنواع الثلاث للمنشآت : أفراد وشركات أشخاص وشركات اموال. كما يتم تعريف وتدريب الطالب علي تسجيل العمليات المالية في مختلف مراحل الدورة المحاسبية انتهاء باعداد القوائم المالية. ثم يتم التركيز على المعالجات المحاسبية لعناصر معينة من القوائم المالية وهي المخزون والمدينين والأصول طويلة الأجل وحقوق الملكية. أخيرا. يتضمن هذا المقرر تدريب الطالب علي القيام بالتحليل المالي لقوائم منشآت الأعمال ليتمكن الطالب من فهم أهمية المعلومات المحاسبية واستخداماتها العملية في إتخاذ القرارات الاستثمارية والتمويلية.</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>مبادئ المحاسبة المالية</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>ACC 1101</p>	
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>يشتمل هذا المقرر علي تعريف علم الإقتصاد وتحديد مفهومه. موضوع علم الإقتصاد والمشكلة الاقتصادية. المبادئ العامة للإقتصادية في الإسلام. خصائص النظام الإقتصادي الرأسمالي. الإقتصاد الوحدوي الجزئي ويشمل : الطلب والعرض والتوازن الجزئي. سلوك المستهلك والمرونة. سلوك المنتج - المنافسة والإحتكار.</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>مبادئ الإقتصاد</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>ECO1101</p>	

<p>الإقتصاد الكلي التجميعي ويشمل : الدخل القومي وتوازنه. العلاقات الإقتصادية الدولية. التجارة الدولية. النقود والبنوك.</p>			
<p><b>المحتوي العلمي</b> تنقسم الدراسة في هذا المقرر إلي قسمين : ١) نظرية القانون، وتشمل التعريف بالقاعدة القانونية وخصائصها وتقسيماتها. أقسام القانون وفروعه. فكرة النظام العام والآداب العامة وتطبيقاتها. مصادر القاعدة القانونية. نطاق تطبيق القانون من حيث الزمان والمكان والأشخاص. ٢) نظرية الحق، وتشمل التعريف بالحق، وأنواعه، ومصادره. أركانه. أشخاصه. محله. استعماله. حمايته واثباته.</p>	<p><b>اسم المقرر</b> مبادئ القانون</p>	<p><b>كود المقرر</b> LAW 1101</p>	
<p><b>المحتوي العلمي</b> This course intends to stimulate students to use the English language in their career path. It provides the student with a wide range of vocabulary and grammar in addition to the essential reading and writing skills necessary for the current globalization era. This course focuses on the proper use of English language through exercises dealing with essential grammar and structure. The course can serve as basic for revision and as means of practicing new material. The course will use self-explanatory texts and exercises to enable the student to understand the meaning of a variety of widely used vocabulary. The course also intends to enhance the students' written and oral communication skills with emphasis on how a student can present him/herself and his/her ideas in clear English. The course will also deal with reading comprehension and contains some simple topics related to current legal , economic , social and political issues. □</p>	<p><b>اسم المقرر</b> لغة اجنبية (١)</p>	<p><b>كود المقرر</b> ENG 1101</p>	

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>يتناول هذا المقرر المفاهيم والنظريات والنماذج الخاصة بالسلوك الانساني للأفراد والجماعات. في المنظمات على اختلاف أنواعها. وسلوك المنظمات. والتفاعل بين المنظمة والفرء. وذلك بما يساعد على فهم وتفسير محددات سلوك الفرء والجماعة والتنبؤ به. ومن ثم تنمية مهارات التعامل مع الرؤساء والمرؤوسين والزملاء في العمل. وكذلك التعامل مع الآخرين خارج المنظمة مثل العملاء او الجمهور والموردين وغيرهم. كما يساعد هذا المقرر على تنمية القدرات الذاتية على التأثير في سلوك الآخرين. وعلى التعامل مع ضغوط الوظيفة الصراعات التنظيمية. والقيادة. وفي ضوء ذلك فانه من خلال هذا المقرر سيتم تزويد الطالب بالمعارف الحديثة في مجال السلوك التنظيمي وفي مقدمتها سمات الشخصية وأنماطها. وأساليب وأنواع التعلم. والاتجاهات وعناصرها. والرضا الوظيفي. والدافعية. والتحفيز. والعمل الجماعي وفرق العمل. والضغوط والصراعات التنظيمية. وأنماط القيادة.</p>	السلوك التنظيمي	MAN 1201

الفرقة الاولى الفصل الدراسي الثاني

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>تمثل مهارات الإتصال واحده من المهارات الحاكمة للأداء الفردي والجماعي. وتستمد أهميتها من دورها في تحقيق الفهم المشترك والإقناع والتأثير في الآخرين وتبني آراي الآخرين ودعم عمليات توليد الأفكار الجديدة وتدعيم عمليات الإبداع والابتكار التنظيمي. بما يؤدي في النهاية إلى تحقيق الفاعلية التنظيمية والوصول إلى الأهداف المحددة. ويهدف مقرر طرق ومهارات الإتصال بوجه عام إلي تزويد الطالب بالمفاهيم والمعارف والنظريات الخاصة ب الإتصال. واكسابهم المهارات الضرورية للإتصال الفعال من خلال استعراض مبادئ وأسس الإتصال غير اللفظي واللفظي. العرض والتقديم. إدارة المقابلات والاجتماعات. واعداد التقارير والمذكرات. التعامل مع الزملاء والعملاء. بالإضافة إلي استخدام تكنولوجيا الإتصال</p>	طرق ومهارات الاتصال	COM 1201



المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>ا يهدف المقرر الي تنمية قدرات الطالب علي معرفة المفاهيم والأساليب الأساسية لرياضيات الأعمال وتطبيقاتها المختلفة في العلوم التجارية. كما يهدف المقرر الي تعريف الطالب بالأنواع المختلفة للدوال الرياضية والطرق المختلفة لحل المعادلات الخطية باستخدام المصفوفات والمحددات كذلك تعريف الطالب بأساليب البرمجة الخطية ومن ثم يتمكن الطالب من بناء النماذج الرياضية التي تفيد في حل المشكلات الإدارية والاقتصادية. كما يهدف هذا المقرر الي تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية للنهائيات والمبادئ الأساسية للتفاضل وطرق تعظيم وتدنية الدوال الرياضية والمبادئ الأساسية للتكامل غير المحدد والتكامل المحدد مع بيان أهميتها العملية في مجال الأعمال والاقتصاد. ويعتبر هذا المقرر الأساس الرياضي للعديد من المقررات الدراسية التي سيقوم الطالب بدراستها فيما بعد مثل مقرر الأحصاء، بحوث العمليات، الاقتصاد، التمويل، المحاسبة وغيرها.</p>	رياضيات الأعمال	QUA 1201
<p>يهدف المقرر الي جعل الطالب ملمًا بأساسيات تكنولوجيا المعلومات واهدافها. يعرض هذا المقرر المكونات المختلفة لتكنولوجيا المعلومات والتي تشمل مكونات الحاسب الالى وانواعه - طرق الحوسبة الحديثة - الانظمه المعتمده علي الانترنت - تكنولوجيا الاتصالات - تحليل وحل المشكلات Problem Solving من خلال برمجة الحاسب الالى - خرائط التدفق Flow Charts - تعريف الطالب بكيفية ترجمة الخوارزميات إلى برامج حاسب آلي - تقديم أساسيات البرمجة باستخدام أحد لغات البرمجة مرتفعة المستوى.</p>	مبادئ تكنولوجيا المعلومات	COM 1202
<p>المحتوي العلمي</p>	اسم المقرر	كود المقرر
• تعريف الطالب بنظم	نظم التشغيل	COM 1203

<p>التشغيل، بنيتها، ومهامها.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• اهداف نظم التشغيل.</li> <li>• نشأة وتطور نظم التشغيل.</li> <li>• هياكل نظم التشغيل.</li> <li>• دور نظم التشغيل، الوحدات الوظيفية لنظم التشغيل.</li> <li>• انواع نظم تشغيل الحاسبات الشخصية وخصائصها المميزة.</li> <li>• التدريب العملي يركز على اساليب التعامل مع نظام التشغيل MS- Windows وفقا لأحدث الإصدارات.</li> </ul>			
---	--	--	--

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>يهدف هذا المقرر الي تنمية القدرات الابتكارية لدي طلاب الجامعة بكلياتها المختلفة. ويتضمن المقرر دراسة لأسس التفكير الابتكاري والعوامل التي تؤثر فيه مثل البيئة المحيطة، والصحة النفسية، والرغبة في تحقيق الذات، والدافع للإنجاز والقيم والضغوط النفسية، والميول المهنية، وطرق التدريس، والسمات الشخصية، وغيرها. ويتضمن المقرر أيضا استخدام اختبارات التفكير الابتكاري اللفظي والميول الابتكارية. ويقوم هذا المقرر أساسا علي التفاعل مع الطلاب من خلال مشروعات عملية تبين قدرة الطالب علي التفكير المنطقي الإنتقادي والتحليل العلمي والربط بين المتغيرات، واقتراح حلول مبتكرة لمشاكل عملية.</p>	التفكير الابتكاري	MAN 1202

الفرقة الثانية الفصل الدراسي الاول

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
----------------	------------	------------

<p>يقدم هذا المقرر احد مداخل الإدارة الحديثة لأنشطة المنظمة والذي يتمثل في المدخل الإداري التكاملي للأعمال او الوظائف اللوجستية والذي يمكن ان يساعد علي تحقيق أهداف المنظمة بكفاءة و فاعلية. كما يعرض المقرر المبادئ والأسس العلمية للاختيار بين البدائل اللوجستية المتعلقة بمصادر التوريد وسياسات الشراء واختيار مواقع المخازن والتخزين والرقابة علي المخزون ووسائل المناولة والتعبئة والتغليف والنقل. وتتجسد اهمية هذا المقرر في تركيزه علي الوظائف اللوجستية في المنظمات ولثي اصبحت تمثل نسبة عالية من تكاليف التشغيل في هذه المنظمات وتؤثر بشكل مباشر في قيمة العميل. وفي ضوء ذلك يهدف هذا المقرر الي تزويد الطالب بالمعارف الحديثة المتعلقة بالإدارة الفاعلة للأعمال اللوجستية. وتنمية مهاراته في التطبيق العملي في مجال تخطيط الأنشطة اللوجستية وتشغيل اوامر التوريد. واختيار وتقييم الموردين. والرقابة علي المخزون. واتخاذ القرارات الخاصة بالتوزيع المادي مثل المناولة والنقل والتعبئة والتغليف بما يؤدي الي زياده تحسين الإنتاجية والجوده وتحقيق مستويات عالية من رضا العميل.</p>	<p>إدارة اللوجستيات وسلاسل الامداد</p>	<p>MAN 2101</p>	
--	--	-----------------	--

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر	
<p>يستمد هذا المقرر أهميته من الدور الذي يلعبه نشاط التسويق في مؤسسة الأعمال المعاصرة بأعباءه الركيزة الأساسية لتحقيق الأهداف وضمان النمو والاستمرار في عالم الأعمال. ويتمثل الغرض الرئيسي لمقرر التسويق في تعريف الطلاب بالمفاهيم الأساسية والمبادئ والنظريات التي تحكم عملية إتخاذ القرارات التسويقية اليومية. بالإضافة الي تنمية إدراكاتهم بالدور المحوري الذي يلعبه العميل في تصميم الاستراتيجية التسويقية الفعالة. واهمية فهم احتياجاته ورغباته وتقديم عناصر المزيج التسويقي (منتج - سعر - التوزيع - الترويج) الملائمة والتي تضمن تحقيق رضائه وولائه للمنظمة. علاوة على ذلك فإن المقرر يستعرض بعض القضايا المعاصرة في مجال التسويق مثل التسويق المباشر، التسويق البيئي، تسويق العلاقات</p>	<p>مبادئ التسويق</p>	<p>MAN 2102</p>	

وأخلاقيات التسويق وغيرها من القضايا ذات الصلة.		
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>يعني هذا المقرر بتقديم الأسس العلمية والتطبيقية لمحاسبة التكاليف في المشروعات الإنتاجية والخدمية لحصر وتحديد تكلفة الإنتاج والخدمة والرقابة عليها. ويشرح المقرر مفهوم التكلفة وتصنيفها الي أنواع واستخدام هذا التصنيف في اغراض اعداد القوائم المالية بالمنشأة وبيان علاقة الارباح بالتكاليف وحجم الانتاج. ثم يشرح المقرر قياس التكلفة في ظل طرق التصنيع المختلفة ا مراحل - أوامر - مقاولات خدمات . كما يتعرض المقرر لنظام التكلفة علي أساس النشاط</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>مبادئ محاسبة التكاليف</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>ACC 2101</p>
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>الهدف الرئيسي من دراسة علم الإقتصاد هو محاولة حل مشكلة الندرة النسبية للموارد الإقتصادية المتاحة في المجتمع وهذا يتطلب تفسير كيفية تحديد اسعار السلع الاستهلاكية من ناحية وخدمات عوامل الانتاج من ناحية اخري والكميات المتبادلة من كل منها. ويتم ذلك من خلال دراسة السلوك الإقتصادي للوحدات الإقتصادية المنزلة، المستهلك والنتج والسوق. ويمثل المستهلك جانب الطلب علي السلعة بينما يمثل المنتج جانب العرض من هذه السلعة. ويحدد تفاعل قوي السوق الطلب والعرض اكل من سعر السلعة والكمية المتبادلة منها. وتعتمد عملية التسعير سواء بالنسبة للسلعة او الخدمة الإنتاجية علي شغل السوق الذي يتعامل فيه الطرفان المشتري والبائع . ويمكن ان نميز بين سوق المنافسة الكاملة وسوق الإحتكار مرورا بالمنافسة الإحتكارية واحتكار القلة. وعندما يتم تحديد اسعار السلع والكميات المتبادلة منها يمكن ان تحدد كميات خدمات عوامل الانتاج (الموارد) اللازمة لإنتاج تلك الكميات ومن ثم يمكن حل مشكلة تخصيص الموارد النادرة المتاحة في المجتمع علي استخداماتها المختلفة.</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>مبادئ الاقتصاد الجزئي</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>ECO 2101</p>
<p><b>المحتوي العلمي</b></p>	<p><b>اسم المقرر</b></p>	<p><b>كود المقرر</b></p>

<p>يشمل هذا المقرر علي الموضوعات التالية ، التعريف بالقانون التجاري وتطوره، طبيعته، معيار التمييز بين العمل التجاري والعمل المدني، الأعمال التجارية الأعمال التجارية المطلقة والأعمال التجارية المختلطة ، وأنواعها وفقا للقانون التجاري المصري، إكتساب صفة التاجر واجبات التاجر إمساك دفاتر التجارية – القيد في السجل التجاري ، المحل التجاري ، عناصره والتصرف فيه، مع شرح لبعض العقود التجارية كبيع المحل التجاري والرهن التجاري.</p>	<p>القانون التجاري</p>	<p>LAW 2101</p>	
<p>المحتوي العلمي</p>	<p>اسم المقرر</p>	<p>كود المقرر</p>	
<p>الفرقة الثانية: الفصل الدراسي الثاني</p>			
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يهدف هذا المقرر إلى التعرف على احتياجات الأعمال وتحديد الحلول لمشكلاتها، وكذلك تطوير النظم، واجراء التحسينات العملية والتغيرات التنظيمية، كذلك أيضا يهدف هذا المقرر إلى تحليل الشركات والمؤسسات وفهم احتياجات قطاع الأعمال ككل وتوجهها الاستراتيجي، والتخطيط لخطوات التطوير المطلوبة وتحديد الاحتياجات التي لها الأولوية القصوى للتنفيذ وإدارة التغيير، أيضا التعرف على طرق تحليل الأعمال، وأدوار محللي الأعمال، والتغيرات التي تحتاج إليها المؤسسة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية، والأهداف التي يسعى إليها محللي الأعمال.</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>تحليلات الأعمال</p>	<p>كود المقرر</p> <p>MAN 2201</p>	
<p>المحتوي العلمي</p> <p>واجهت منظمات الأعمال في العقدين الأخريين تطورات متلاحقة في فلسفات وأنظمة واستراتيجيات الأعمال والتي كان لها إنعكاساتها الواضحة على التوجهات الإدارية في أنشطة الإنتاج والتسويق والشراء وغيرها، حيث تمحورت حول مفاهيم القيمة المضافة والميزة التنافسية والجودة وتخطيط موارد المنظمة، واستنادا لذلك، فإن مقرر الإنتاج والعمليات يهدف إلى تعريف الطالب بالمفاهيم والنظريات ذات الصلة بوظيفة الإنتاج والعمليات في</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>إدارة الإنتاج والعمليات</p>	<p>كود المقرر</p> <p>MAN 2202</p>	

<p>المشروع الحديث. ولتي تتعلق بتطوير نظم الإنتاج وتصميم النظام الإنتاجي. بالإضافة إلى الجوانب التنظيمية للمشروع الصناعي وتخطيط العملية الإنتاجية واقتصاديات التشغيل. مع التركيز على بحوث العمليات واستخداماتها في مجال الإنتاج. وكذلك التطويرات المعاصرة في الفلسفات الإدارية ودلالاتها في هذا النشاط الحيوي مثل فلسفات الجودة الشاملة وإعادة هندسة العمليات و٦ سيجما وغيرها. بما يدعم من دور وظيفة الإنتاج والعمليات في المشروع الحديث.</p>			
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>يعرض هذا المقرر المفاهيم والأدوات التي تساعد المدير المالي على تحقيق هدفه في تعظيم قيمه المنشأة أي زيادة سعر السهم في سوق الأوراق المالية. ومبدئياً يتطلب هذا الهدف إتباع سياسات واتخاذ قرارات تؤدي إلى زيادة أرباح الشركة أخذاً في هذا الإعتبار المخاطري تتعرض لها. وفي سبيل ذلك يتعرض هذا المقرر لكيفية تحديد استخدامات الأموال : الأستثمار في أصول قصيرة وطويلة الأجل ثم تحديد مصادر التمويل لهذه الإستخدامات من اقتراض وأموال ملكية بالإضافة إلى شرح كيفية أداء المدير المالي للوظيفة المحورية في إدارة النقدية والمدخل المستخدم هو تطبيق أدوات المدير التقليدي من تحليل وتخطيط ورقابة على وظيفة الإدارة المالية حيث يتضمن التحليل تقييم الأداء المالي للشركة والحكم على قدره المدير العام على القيام بمسئولياته. أما التخطيط والرقابة فيتضمننا التخطيط قصير ومتوسط الأجل للأرباح والاحتياجات المالية بالإضافة إلى إعداد الموازنات التقديرية لأغراض الرقابة. أما التخطيط طويل الأجل فينطوي على قرارات الإستثمار طويل الأجل في أصول ثابتة في ظل ظروف الخطر وعدم التأكد. ويتطلب هذا الأمر عرض الهيكل المالي والذي يرفع من قيمة المنشأة والتي تتأثر بدورها بعوامل أخرى على رأسها سياسة التوزيعات التي تتبعها الشركة.</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>مبادئ الإدارة المالية</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>MAN 2203</p>	
<p><b>المحتوي العلمي</b></p>	<p><b>اسم المقرر</b></p>	<p><b>كود المقرر</b></p>	

<p>يعتبر التطور في تكنولوجيا المعلومات أحد العناصر الهامة المؤثرة في بيئة الأعمال. تكنولوجيا المعلومات تشمل أربعة عناصر: الأجزاء المادية للحاسب الآلي والبرمجيات وتكنولوجيا تخزين البيانات وتكنولوجيا الاتصالات. يقدم المقرر عرض لتكنولوجيا المعلومات بمكوناتها المختلفة وأن كان لا يركز عليها من الناحية الفنية وإنما يركز علي استخدامها في المنظمات. تحديدا يركز المقرر علي استخدام تكنولوجيا المعلومات في رفع كفاءة العمليات بالمنظمة وفي تغيير طرق القيام بالأعمال. ويركز المقرر علي دور نظم المعلومات في دعم إتخاذ القرار.</p> <p>كما يركز المقرر علي كيفية استخدام تكنولوجيا المعلومات في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة. يتعرض المقرر للأنواع المختلفة لنظم المعلومات وعلاقتها بعمليات المنظمة وبالإدارة كما يتعرض لأنظمة المعلومات التي تربط المنظمة بالموردين وبالعملاء. ويعرض المقرر بعض مفاهيم التجارة.</p>	<p>نظم المعلومات الإدارية</p>	<p>MAN 2204</p>	
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يهدف هذا المقرر الي تقديم أسس ومفاهيم وأساليب المحاسبة الإدارية التي تساعد فريق الإدارة في منشآت الأعمال في عملية إتخاذ القرار. تحتاج منشآت الأعمال في ضل بيئة تنافسية عالمية إلى معلومات محاسبية عدو على أسس إقتصادية سليمة من منظور مستخدم هذه المعلومات. وتلبى نظم المحاسبة الإدارية احتياجات الإدارة لمعلومات إقتصادية مالية وغير مالية عن السلع والخدمات والعمليات والموردين والعملاء ووحدات المنشأة بغرض ترشيد قرارات الإدارة. ويبدأ المقرر بالتعريف بدور وموقع المحاسب الإداري في المنشأة والى المفاهيم الحديثة في إدارة التكلفة. ثم يشرح المقرر مفهوم التكلفة وتصنيفها إلى أنواع واستخدام هذا التصنيف في أغراض إعداد القوائم المالية بالمنشأة وبيان علاقة الأرباح بالتكاليف وحجم الإنتاج. ثم يتعرض المقرر لنظم التكاليف التقليدية وأيضا نظم التكاليف الحديثة التي تقوم على تحديد التكلفة على أساس النشاط كمدخل</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>مبادئ المحاسبة الإدارية</p>	<p>كود المقرر</p> <p>ACC 2201</p>	

<p>ل إدارة أنشطة المنشأة بغرض تعظيم القيمة المضافة من هذه الأنشطة. ثم يتعرف الطالب على القرارات الإدارية في مجالات الإنتاج والتوزيع ودور بيانات المحاسبة الإدارية في إبراز التكاليف والأساليب الواجب الإعتماد عليها في إتخاذ هذه القرارات. يتم بعد ذلك استخدام مدخل التكاليف المعيارية لعرض وظيفة الموازنات التخطيطية في التخطيط والتنسيق وتوجيه الموارد. ثم يشرح المقرر تقييم أداء المنشأة ووحداتها بعد عرض مفهوم مراكز المسئولية وبيان النواحي الفني المتعلقة بتحديد نتائج هذه الوحدات وكذا تقييم أداء المنشأة باستخدام مدخل بطاقة القياس المتوازن للأداء والإعتبارات السلوكية في التقييم. وأخيرا يشرح المقرر طرق التسعير واتخاذ قرارات الإنفاق الرأسمالي باستخدام المعلومات المحاسبية.</p>			
<p>This course is an extension to English (1). It introduces the use of English language in business. Its main objective is to improve students' skills in writing and presenting business reports. The discussing marketing ,marketing brainstorming promotional ,research companies describing the benefits of presenting sales ,customer loyalty techniques and strategies. The course will also talk about ,accounting issues such as budgets and discuss the financial reports. the course will discuss .Furthermore human resource management issues ,such as employee commitment performance ,employee retention and hiring and ,evaluation ,promotion practices</p>	<p>لغة أجنبية (٢)</p>	<p>ENG 2201</p>	
<p>الفرقة الثالثة: الفصل الدراسي الاول</p>			
<p>المحتوي العلمي</p>	<p>اسم المقرر</p>	<p>كود المقرر</p>	
<p>يعرض هذا المقرر الدور الحيوي الذي تلعبه المنشآت التسويقية سواء في الأسواق الاستهلاكية أو أسواق المشتري الصناعي أو</p>	<p>المنشآت التسويقية</p>	<p>MAN 3101</p>	



<p>أسواق منظمات الخدمات والمنظمات الحكومية مثل التوكيلات ومنشآت تجارة الجملة وتجارة التجزئة ووكالات الإعلان. ومنشآت التوزيع المادي مثل النقل، والتخزين، والمناولة. إضافة إلى وظائف هذه المنشآت وخدماتها مع تركيز خاص على منشآت تجارة التجزئة باعتبارها أكثر حلقات التوزيع التي يتنافس عليها المنتجون والموزعون. وفي ضوء ذلك فإن هذا المقرر يسعى إلى تنمية المعارف والمهارات الذهنية فيما يتعلق فيما يتعلق بالأهمية الاقتصادية الإقتصادية للمنشآت التسويقية ووظائفها وعملياتها التشغيلية إضافة إلى تنمية مهاراته المهنية في مجال تطوير أداء المنشآت التسويقية، والممارسات الفعلية لهذه المنشآت مثل اختيار السوق المستهدف، والتخطيط لأنشطة تجارة التجزئة، والمنافسة، وخلق القيمة العميل، والعناية بالعملاء، والرقابة على المخزون للمنتجات تامة الصنع، واختيار وكالات الإعلان، والتعامل مع منشآت النقل والمناولة.</p>			
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• مقدمة عن شبكة الانترنت.</li> <li><input type="checkbox"/> تاريخ شبكة الإنترنت.</li> <li><input type="checkbox"/> مميزات شبكة الانترنت.</li> <li><input type="checkbox"/> بروتوكول TCP-IP.</li> <li><input type="checkbox"/> الشبكة العنكبوتية.</li> <li><input type="checkbox"/> البريد الالكتروني.</li> <li><input type="checkbox"/> خدمات الانترنت.</li> <li><input type="checkbox"/> طرق البحث عبر شبكة الانترنت.</li> <li><input type="checkbox"/> شبكات التواصل الاجتماعي.</li> <li><input type="checkbox"/> التعرف على أهمية Hypertext.</li> <li><input type="checkbox"/> الإبحار على Web - تصميم المواقع باستخدام HTML أو أحد لغات تصميم المواقع الحديثة.</li> </ul>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>الإنترنت وتصميم المواقع</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>COM 3101</p>	
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>مفاهيم أساسية - نظم دعم القرارات الجماعية تكنولوجيا و أدوات تطوير نظم دعم القرار. عملية اتخاذ القرارات - بناء نظم دعم القرار - تنفيذ نظم دعم القرار - الذكاء الاصطناعي ونظم خبره - النماذج</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>نظم دعم القرار</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>MAN 3102</p>	

<p>الكمية لدعم القرارات نموذج البرمجة الرياضية - نموذج المحاكاه - نموذج شبكات العمل - نموذج شجرة القرارات - نموذج دعم القرارات في كل الظروف البيئية - نموذج المباريات.</p>			
<p><b>المحتوي العلمي</b></p> <p>يتناول هذا المقرر بصفة رئيسية العملية المتكاملة لإدارة التسويق في منظمات الأعمال المعاصرة في ظل تحديات العولمة وتكنولوجيا المعلومات والتنافسية الدولية. وذلك من حيث التخطيط والتنظيم والتقييم والرقابة.</p> <p>على الأنشطة التسويقية في المنظمة، والتي تعتمد على التحليل الشامل والدقيق للبيئة التسويقية للمنظمة. وتحديد الأسواق المستهدفة، والتنبؤ بالطلب في هذه الأسواق. وتحليل السلوك الشرائي العملاء الحاليين والمحتملين، وتحليل المنافسة. وتبرز أهمية هذا المقرر من خلال تركيزه على إدارة هذا النشاط الحيوي والمتعلق بالتسويق في منظمات الأعمال وإعداد المدير الفعال لهذا النشاط وفي ضوء ذلك يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف الحديثة حول التغيير في ممارسات التسويق واستخدام التسويق الإلكتروني في القرن الحادي والعشرين. وحول نموذج إلى إدارة الفعالة للتسويق في منظمات الأعمال. وتحقيق الميزة التنافسية. إضافة إلى تنمية مهارات الطالب في مجال تحليل البيئة التسويقية والعملاء والمنافسين وتحديد وتوصيف السوق المستهدف، والتنبؤ بالطلب، وتصميم الخطط والبرامج التسويقية المتعلقة بالمنتجات والتسعير والترويج والتوزيع. واستخدام الاستراتيجيات والتكتيكات</p>	<p><b>اسم المقرر</b></p> <p>إدارة التسويق</p>	<p><b>كود المقرر</b></p> <p>MAN 3103</p>	

<p>التنافسية. وبناء مؤشرات تقييم الأداء التسويقي. وتطبيق نماذج ومعايير الرقابة التسويقية الفعالة.</p>		
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>مقدمة عن مبادئ وأهداف الرقابة على نظم المعلومات الإلكترونية - طبيعة الرقابة على نظم المعلومات الإلكترونية - الخطر في أنظمة المعلومات الإلكترونية - مبادئ وأهداف الرقابة الداخلية على الأنشطة التسويقية - أساليب الرقابة على نظم المعلومات الإلكترونية - الأساليب الرقابية التنظيمية - أساليب الرقابة لتطوير النظم وحمايتها - أساليب الرقابة على مدخلات النظام التسويقي - أساليب الرقابة على معالجة البيانات - أساليب الرقابة على الملفات وقواعد البيانات - أساليب الرقابة على المخرجات - المراجعة التسويقية.</p>	<p>الضوابط الرقابية على نظم المعلومات الإلكترونية</p>	<p>MAN 3104</p>

الفرقة الثالثة الفصل الدراسي الثاني

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>يعرض هذا المقرر الأسس العلمية لريادة الأعمال والإدارة الاحترافية للمشروعات الصغيرة وذلك لخلق طبقة ناجحة من رجال الأعمال. ولتحقيق هذا الهدف يبدأ المنهج بعرض الصفات الشخصية لرجل الأعمال قبل ان يبدأ المشروع حتى يطمئن الى انه يمتلك هذه الصفات. وذلك لضمان الحفاظ على امواله من الضياع. ثم يلي ذلك عرض أهمية المشروع لصاحبه حيث يساعده ها المشروع في إيجاد فرصة عمل له ولإبنائه ثم تحقيق طموحاته المالية. وبعد التأكد من امتلاك صاحب المشروع لمهارات رجل الأعمال. يبدأ بعد ذلك في دراسة جدوى المشروع للتأكد من وجود سوق لهذا المشروع وأنه سيحقق له عائد مجزى. بعد التأكد من جدوى المشروع. يبدأ صاحبه في انشائه وإدارته ويتم في ها الجزء عرض مهام صاحب المشروع كمدير من حيث التخطيط للمشروع وصياغة أهدافه ووضع خطة العمل. ثم توزيع العمل على المرؤسين وتوجيههم وتحفيزهم وأخيرا متابعتهم</p>	<p>ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة</p>	<p>MAN 3201</p>

<p>وتقييم نتائج أعمالهم ويستمر المنهج في عرض أسلوب مبسط لتسويق وبيع منتجات او خدمات المشروع. ثم تحديد القوى البشرية اللازمة واستقطابها. ثم تحديد الموارد المالية للمشروع وضبط تكاليفه حتى تكون أسعاره مقبولة من العملاء.</p>			
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر	
<p>يعرض هذا المقرر المفاهيم الحديثة لإدارة الإستراتيجية والمراحل والخطوات الواجب إتباعها لإعداد وتصميم وصياغة إستراتيجية المنظمة والأستراتيجيات الفرعية الوظيفية مثل إستراتيجيات الإنتاج والتمويل والأستثمار والتسويق والموارد البشرية وغيرها. وتتمثل أهمية هذا المقرر في تركيزه على أحد الأوجه المعاصرة للمنظمة وهي الإدارة التي تتبنى التفكير الاستراتيجي في التعامل مع تحديات القرن الحادي والعشرين. ويسعى هذا المقرر إلى تنمية معارف الطالب بنظريات ومداخل الإدارة الإستراتيجية في منظمات الأعمال والمنظمات الحكومية، وتنمية مهاراته الخاصة بتصميم إستراتيجية المنظمة والأستراتيجيات الوظيفية من خلال القيام بالتحليل البيئي وتحديد الرؤية والرسالة والأهداف الإستراتيجية والخطوة التنفيذية، وتقييم ورقابة الأداء في المنظمة في ظل الإدارة الإستراتيجية. كما يهدف المقرر إلى تنمية القدرات الذاتية لدى الطالب للتفكير والأختيار الاستراتيجي.</p>	الإدارة الاستراتيجية	MAN 3202	
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر	
<p>يتعرض هذا المقرر لمفاهيم البيانات والمعلومات ولأساسيات علم قواعد البيانات. يركز المقرر على تعريف الطالب كيفية تحديد متطلبات المنظمة من المعلومات وتمثيلها عن طريق نماذج البيانات Data Models يقوم المقرر بعرض كيفية تصميم وبناء قواعد البيانات من خلال ثلاثة مستويات من التصميم التصميم المفاهيمي لقواعد البيانات Conceptual Design والتصميم المنطقي Logical Design والتصميم المادي Physical Design. يتم إعطاء أمثلة ودراسات حالة تعرض كيفية نمذجة قواعد البيانات بصورة جيدة.</p>	قواعد البيانات	COM 3201	

<p>يتعرض المقرر ايضا لموضوع تطبيع البيانات Data Normalization كأداة لتحسين تصميم البيانات. ويتعرض المقرر للغة الإستعلام الهيكلية SQL متضمنه لغاتها الفرعية، لغة تعريفات البيانات DDL ولغة معاملة البيانات DML ولغة التحكم في البيانات DCL. كما يناقش المقرر موضع قواعد البيانات في بيئة العميل الخادم ودورها في دعم تطبيقات الإنترنت والتجارة الإلكترونية. ويعرض المقرر مقدمة عن إستخبارات الأعمال</p>			
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مقدمة عن أساسيات ومفاهيم وعناصر ومكونات التسويق الإلكتروني.</li> <li><input type="checkbox"/> منهجيات وأدوات تصميم وبناء تطبيقات التسويق الإلكتروني.</li> <li><input type="checkbox"/> استخدام أحد البرامج الحديثة لتصميم موقع للتسويق الإلكتروني.</li> <li><input type="checkbox"/> طرق الدفع الإلكتروني.</li> <li><input type="checkbox"/> حماية موقع التسويق الإلكتروني.</li> </ul>	التسويق الإلكتروني	COM 3202	
<p>يهدف المقرر الى تعريف الطالب بعلم إدارة الأزمات وكيفية وضع برنامج منهجي يمكن من خلاله التعامل مع الأزمات بطريقة علمية منظمة. يساعد المقرر الطالب على التعرف على مفهوم الأزمات ويعرض لأنواع الأزمات التنظيمية التي تواجهه المنظمة وأساليب التعامل مع الأزمات. ويعرض المقرر للأنماط الإدارية المختلفة للتعامل مع الأزمات.</p>	إدارة الأزمات	MAN 3203	
<p>يهدف هذا المقرر الي إعطاء خلفية للطالب عن أساسيات تحليل وتصميم نظم المعلومات وهذه الخلفية ضرورية من أجل إنشاء أو تطوير أو شراء أنظمة المعلومات بالمنظمات. يوفر المقرر تغطية لدوره حياة تطوير البرامج Software development life cycles. يتعرض المقرر للمدخل التقليدي لتحليل وتصميم نظم المعلومات كما يتعرض للمدخل الحديث لتحليل وتصميم نظم المعلومات المتوجه بالأشياء - Object Oriented Systems Analysis &amp; Design يتعلم الطالب في هذا المقرر من خلال أمثلة وحالات مختلفة كيفية دراسة وتحديد متطلبات المعلومات بالمنظمة</p>	تحليل وتصميم نظم المعلومات	COM 3203	

<p>Requirements Specifications وكيفية ترجمتها الي أنظمة معلومات تحقق أهداف المنظمة، كما يتعلم الطالب أساسيات تصميم الأنظمة وواجهة المستخدم وهندسة النظام.س</p>			
<p>الفرقة الرابعة الفصل الدراسي الاول</p>			
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يستمد هذا المقرر أهمية من طبيعة التحديات التي تواجهها مؤسسة الأعمال في ظل إقتصاديات العولمة وتحرير التجارة وانهيار الفواصل المكانية والزمنية بين مصادر العرض ومصادر الطلب. ويستعرض مقرر التسويق الدولي إطارا عاما للملامح المتفرده للتسويق الدولي في ظل معطيات العولمة والفرص والقيود التي تغلف بيئة الأعمال الدولية. وعلى وجه التحديد يستهدف مقرر التسويق الدولي تزويد الطلاب بالمعارف والمفاهيم والمهارات التسويقية الضرورية لتحقيق الفهم ومزاولة العمل بفاعلية في أسواق عالمية متعددة الثقافات والخصائص والتحديات. وذلك من خلال استعراض طبيعة التسويق الدولي والسمات المميزة له، بيئة التسويق الدولي، أساليب تشخيص وتقييم الفرص في الأسواق الدولية، التجزئة ويزيد. الأسواق المستهدفة، تحديد إستراتيجيات إختراق الأسواق الدولية، تنمية إستراتيجيات المنتج والسعر والترويج والتوزيع التعامل الفعال مع الأسواق الدولية، ثم أخيرا تقييم الأداء في الأسواق الخارجية -</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>التسويق الدولي</p>	<p>كود المقرر</p> <p>MAN 4102</p>	
<p>المحتوي العلمي</p>	<p>اسم المقرر</p>	<p>كود المقرر</p>	

<p>يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بماهية المالية العامة من خلال التعريف على أساسيات مصادر إيرادات وممتلكاتها العامة من مرافق وخدمات ومشروعات عامة وأهم مصادر الإيرادات المختلفة وأنواعها. وأنواع الأنفاق العام واتجاهاته وأهم القيود على كل من الإيرادات وأوجه الانفاق مع تعريف الطالب بماهية الميزانية القومية ومكوناتها. كما يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بدور المالية العامة في النشاط الاقتصادي من خلال التعرف إلى تأثير مكونات المالية العامة في النشاط الاقتصادي وكيفية استخدام أدوات المالية العامة في المتغيرات الاقتصادية سواء على المستوى الجزئي أو الكلي خاصة في ظل المتغيرات العالمية وتنصرف أهم أدوات المالية العامة في الأشكال الحديثة للضرائب. والأنواع المختلفة من النفقات وكذلك التصنيفات المختلفة للميزانية وعلاقتها بالتخطيط الاقتصادي والعجز بالموازنة العامة. وكذلك تعريف الطالب بسياسة الدين العام وأثاره الاقتصادية المختلفة</p>	<p>مبادئ المالية العامة</p>	<p>ACC 4101</p>	
<p>المحتوي العلمي</p> <p>مع زيادة اعتماد المنظمات على أنظمة المعلومات المعتمدة على الشبكات أصبح أمن المعلومات من المواضيع الهامة التي يجب الإلمام بها وأصبح من الضروري تقييم وإدارة مخاطر تكنولوجيا المعلومات. يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لأمن المعلومات من الناحية الفنية ومن الناحية الإدارية. يتعرض المقرر للجوانب المختلفة لأمن تكنولوجيا المعلومات ويشمل ذلك أمن الأجهزة والبرمجيات والشبكات وقواعد البيانات وأمن التجارة الإلكترونية. كما يعرض المقرر لسياسات وقوانين وأخلاقيات أمن المعلومات. ويتعرض المقرر إلى تقييم المخاطر وكيفية الحماية منها التعامل معها.</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>إدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات</p>	<p>كود المقرر</p> <p>COM 4101</p>	
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالأساليب الكمية التي تعتمد على علم الإحصاء وبحوث العمليات والتي يمكن</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>الاساليب الكمية واتخاذ القرارات</p>	<p>كود المقرر</p> <p>QUA 4101</p>	

<p>الاستفاده منها في عملية إتخاذ القرارات الإدارية في ظل ظروف احتمالية وغير مؤكده. ويتناول المقرر الأساليب المختلفة لتحويل المشكلات الإدارية من واقع الحياه العلمية إلى نماذج رياضية ومن ثم يمكن معالجتها بالأساليب العلمية لإيجاد الحل الأمثل أو اختيار البديل المناسب من بين عدة بدائل متاحة ويعتمد المقرر على تطبيقات الحاسب الآلي في تقدير النماذج الرياضية وإيجاد الحل الأمثل وبصفة خاصة برنامج or Microsoft Excel Solver Management Scientist. ويتعرض المقرر لمجموعة من النماذج الرياضية وعلى رأسها نموذج البرمجة الخطية أسلوب السمبلكس ذلك الأسلوب الكمي الذي يساعد الإدارة على تخصيص مواردها المحدودة على الإستخدامات المختلفة بصورة تحقيق أقصى ربح أو اقل تكلفة وتستخدم فيه فكره أسعار الظل التي تحدد تكلفة الفرص البديلة لاستخدام هذه الموارد المحدودة ومن ثم يتعرض المقرر لمفهوم تحليل الحساسية وتوضيح أهميته في عملية إتخاذ القرارات الإدارية. كما يشمل هذا المقرر لأنواع مختلفة من التطبيقات العلمية لنماذج الشبكات مثل نموذج النقل ومشكلة التخصيص. ويتعرض المنهج أيضا لأسلوب تقييم ومراجعة البرامج PERT والذي يساعد المدير في تخطيط ومراقبة المشروعات. كما يتناول المقرر نموذج " نظرية المباريات " هي تلك النظرية التي تقوم على أساس أن الوصول إلى إتفاق معين من بين مجموعة كبيره جدا من الإتفاقات المحتملة أفضل من عدم التوصل إلى إتفاق أو قرار معين.</p>			
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يعرض هذا المقرر المفاهيم الأساسية المتعلقة بطبيعة الخدمات وأهميتها في إقتصاديات المجتمعات المعاصرة. وكذلك المزيج التسويقي للخدمات من منظور كل من العميل والمنظمة، ومفاهيم ونماذج تقييم جودتها وفقا لتوقعات العملاء مقارنة بأدراكاتهم لمستوى أدائها الفعلي. ويستمد هذا المقرر أهميته من خلال تركيزه على تسويق الخدمات وتحسين مستوى جودتها. على إعتبار أن الخدمات أصبحت تمثل نسبة</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>تسويق الخدمات</p>	<p>كود المقرر</p> <p>MAN 4103</p>	



<p>كبيره من الصناعات الحالية في اقتصاديات العالم مثل الخدمات المصرفية، والتأمين، الطيران، والملاحة، والاتصالات، والمعلومات، والفندقية، والخدمات الصحية، والاستشارات المالية والإدارية والقانونية وغيرها وفي ضوء ذلك يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف الحديثة في مجال سياسات وقرارات تسويق الخدمات التي تقدمها منظمات الأعمال والمنظمات الحكومية، ونماذج قياس وتقييم جودة الخدمة. إضافة إلى تنمية مهارات الطالب في مجال تقديم الخدمة للعملاء، والعناية بهم، وتقييم جودة الخدمة وتحسينها بما يحقق مستويات عالية من رضا العملاء وتنمية ولائهم للمنظمة.</p>			
--	--	--	--

الفرقة الرابعة: الفصل الدراسي الثاني

المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر
<p>يعرض المقرر مفهوم إدارة الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية ويقدم فهم لبيئة الأعمال الجديدة وما تقدمه من فرص وتهديدات للمنظمات ودور إدارة الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية في تغيير طريقة قيام المنظمات بالأعمال.</p> <p>وفي ظل زيادة نسبة الأعمال والتجارة التي تتم بالصورة الإلكترونية بصورة متسارعة من إجمالي حجم الأعمال سواء داخل المنظمة أو بين المنظمة والمنظمات الأخرى أو مع العملاء أصبح من الضروري دراسة هذا التطور والإلمام بجانبيه: الأعمال والتكنولوجيا. يقدم المقرر عرض لنماذج الأعمال في بيئة التجارة الإلكترونية مع تقديم دراسات حالة متعددة لمنظمات إلكترونية رائدة وكيفية إستخدامها للتكنولوجيا. ويتعرض المقرر لبعض الموضوعات الخاصة بالأسواق الإلكترونية وتجارة التجزئة الإلكترونية وسلوك المستهلك وأنظمة إدارة علاقات العملاء والإعلان الإلكتروني والتجارة بين منظمات الأعمال. كما يتعرض المقرر لوضع التجارة الإلكترونية في مصر وما توفره من فرص وما يقابلها من معوقات.</p>	<p>إدارة الأعمال الإلكترونية</p>	<p>MAN 4201</p>
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر

<p>تبرز أهمية هذا المقرر من الدور الذي تقوم به الإدارة الفعالة للموارد البشرية في تدعيم الميزة التنافسية وتحسين الأداء لمنظمة القرن الحادي والعشرين وبصفة عامة يهدف مقرر إدارة الموارد البشرية إلى تزويد الطلاب بالمعارف والمفاهيم والمهارات الأساسية وتناول القضايا المعاصرة ذات الصلة بالموارد البشرية. حيث يستعرض أساسيات عامة حول إدارة الموارد البشرية وأساليب وأدوات أنشطتها الرئيسية مثل تخطيط الاحتياجات من الموارد البشرية، الإختيار والتعيين التوجيه الوظيفي، التدريب والتنمية، تصميم المسار الوظيفي، تصميم هيكل الأجور والحوافز، إدارة الأداء، تنمية علاقات العاملين، بالإضافة إلى تقييم أداء تلك الأنشطة من خلال استخدام أدوات التعليم المناسبة مثل الحالات التطبيقية والعملية والتمارين ونماذج المحاكاة، وسوف يتوافر للطلاب الفرصة لتنمية مهاراتهم في مجالات تطبيق أساليب وأدوات واستراتيجيات إدارة الموارد البشرية بما يتفق وأهداف المنظمة والفرد والمجتمع.</p>	<p>إدارة الموارد البشرية</p>	<p>MAN 4202</p>	
<p>يتناول هذا المقرر مفهوم وأهمية بحوث التسويق كأحد عناصر نظم المعلومات التسويقية في المنظمات الناجحة، وكذلك مراحل عملية البحث التسويقي وفقاً لمنهجية البحث العلمي والمتمثلة في التخطيط والإعداد للبحث، وتصميم البحث، وجمع وتحليل البيانات واستخلاص النتائج والتوصل إلى التوصيات والدلالات الممكنة والتي يمكن أن تساعد متخذي القرارات التسويقية في المنظمات المعاصرة حل المشكلات واستغلال الفرص التسويقية بكفاءة تحقق لها الميزة التنافسية في السوق. وتتجسد أهمية هذا المقرر في أنه يركز على بحوث التسويق باعتبارها تمثل الطريقة الرسمية والعلمية للتعامل مع الظواهر والمشكلات التسويقية ومن ثم ترشيد عملية اتخاذ القرارات. وفي ضوء ذلك فإن هذا المقرر يهدف إلى تزويد الطالب بالمعارف الحديثة الخاصة بأهمية وفوائد ومراحل البحث التسويقي، وتنمية مهاراته في إعداد مقترح للبحث التسويقي</p>	<p>بحوث التسويق</p>	<p>MAN 4203</p>	

<p>وفقا المنهجية العلمية الصحيحة، وفي تحديد وتوصيف المشكلات والفرص التسويقية، وتنمية الفروض، والقياس، واختيار عينات الدراسة، وتصميم واختبار قوائم الاستقصاء، واستخدام الأساليب الإحصائية في تحليل البيانات، واستخلاص النتائج واعداد التقرير النهائي للبحث.</p>			
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم والأساليب الإحصائية الأساسية المستخدمة في وصف وتحليل البيانات حتى يتمكن من كتابة التقارير واعداد البحوث والدراسات الإحصائية التي تساعد متخذي القرارات في إتخاذ القرارات العلمية السليمة في مجال الأعمال والاقتصاد. ويهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالأنواع المختلفة للبيانات وأساليب جمع وعرض وتبويب البيانات والطرق المختلفة لوصف البيانات واستخدام أساليب التحليل الاستكشافي للبيانات EDA لتحليل البيانات. كما يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بأساليب التقدير واختبارات الفروض الإحصائية أو ما يسمى بالاستدلالات الإحصائية، كما يعرف الطالب بأساليب تحليل العلاقات بين الظواهر المختلفة مثل أساليب الارتباط والانحدار والسلاسل الزمنية والتي تمكن الطالب من تفسير العلاقات بين الظواهر المختلفة والتنبؤ العلمي بالمستقبل. ويعد المقرر الطالب لاستخدام التقنيات الحديثة واستخدام البرامج الإحصائية الجاهزة مثل برنامج Minitab أو برنامج SPSS في إدخال وتحليل البيانات وكتابة التقارير والبحوث الإحصائية.</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>الإحصاء التطبيقي</p>	<p>كود المقرر</p> <p>QUA 4201</p>	
<p>المحتوي العلمي</p> <p>يستعرض المقرر العوامل المختلفة التي يجب أخذها بعين الإعتبار عند تخطيط وتطوير وتنفيذ الحملات والبرامج الترويجية التي تتبناها المنظمة المعاصرة حتى يتحقق لها النجاح المطلوب. وعلى وجه التحديد يستهدف مقرر الاتصالات التسويقية المتكاملة تزويد الطلاب بالمعارف والمفاهيم والمهارات الضرورية اللازمة لتحقيق الإحاطة بالأدوات والأساليب التي يمكن لمسئولي التسويق استغلالها لتحقيق</p>	<p>اسم المقرر</p> <p>الاتصالات التسويقية المتكاملة</p>	<p>س</p> <p>MAN 4206</p>	

<p>إتصال فعال مع العملاء. إن هذا المقرر يتمحور حول فكرة تكامل الإتصالات التسويقية كوسيلة لبناء وتنفيذ الجهود الترويجية التي تسعى لزيادة قيمة العلامة ودعم موقفها السوقي. مع نهاية هذا المقرر يمكن للطلاب إمتلاك معرفة عملية حول العديد من أدوات الإتصالات التسويقية مثل الإعلان والبيع الشخصي وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة التجارية. بالإضافة إلى الأدوات المستحدثة مثل أنشطة الرعاية والتسويق المباشر والإتصالات الإلكترونية وغيرها من الأنشطة الإتصالية التي تستهدف خلق مزيد من القيمة لجهود المنظمة التسويقية ودعم مركزها السوقي.</p>			
المحتوي العلمي	اسم المقرر	كود المقرر	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مقدمة عن شبكات المعلومات.</li> <li><input type="checkbox"/> تصنيف الشبكات.</li> <li><input type="checkbox"/> أشكال الشبكات.</li> <li><input type="checkbox"/> بروتوكولات الشبكة.</li> <li><input type="checkbox"/> عمارة الشبكات والنموذج OSI المرجعي.</li> <li><input type="checkbox"/> بروتوكول TCP/IP.</li> <li><input type="checkbox"/> معمارية الشبكة.</li> <li><input type="checkbox"/> التخطيط للشبكات.</li> <li><input type="checkbox"/> إدارة الشبكة.</li> <li><input type="checkbox"/> معايير الإيثرنت للشبكات المحلية.</li> <li><input type="checkbox"/> أجهزة الشبكات المحلية المجمعات.</li> <li>الجسور. المبدلات.</li> <li><input type="checkbox"/> الشبكات اللاسلكية.</li> <li><input type="checkbox"/> المفاهيم الأساسية لأمن شبكات الحاسب.</li> <li><input type="checkbox"/> المعايير الأساسية الخاصة بأمن شبكات الحاسب.</li> <li><input type="checkbox"/> التعرف على أهم المشاكل الأمنية التي تتعرض لها الشبكات.</li> <li><input type="checkbox"/> التعرف على الثغرات الأمنية في نظم التشغيل وشبكات الحاسب.</li> </ul>	شبكات الحاسب	COM 4203	

### متطلبات الالتحاق بالبرنامج:

يتم ترشيح الطلاب بالمعهد طبقا لشروط وقواعد القبول التي يحددها مكتب تنسيق القبول بالجامعات والمعاهد المصرية والمؤهلات التي يقبلها:

١. الثانوية العامة والأزهرية وما يعادلها من الشهادات العربية والأجنبية.

٢. دبلوم صناعى الثلاث والخمس سنوات.
٣. الثانوية التجارية بنظام الثلاث سنوات.
٤. الثانوية الفنية إداره وخدمات.
٥. دبلوم معاهد الإدارة والسكرتارية.
٦. دبلوم المعاهد الفنية التجارية بالفرقة الثانية يتم عمل مقاصة وتحميلهم بالمواد اللازمة.
٧. الثانوية التجارية بنظام الخمس سنوات بالفرقة الثانية يتم عمل مقاصة وتحميلهم بالمواد اللازمة.

### القواعد المنظمة لاستكمال البرنامج:

تقوم الدراسة بالمعهد علي أساس نظام السنوات الدراسية كالتالى:

السنة الاولي	يقبل المعهد الطالب الذي تنطبق عليه الشروط الخاصة بنظام الالتحاق بالمعهد السابق ذكرها في البند ٦.
السنة الثانية	ينقل الطالب من الفرقة الأولى إلى الفرقة الثانية إذا نجح في جميع المقررات أو كان راسبا في ما لا يزيد على مقررین من الفرقة الأولى. وفي هذه الحالة يؤدي الطالب الإمتحان فيما رسب فيه كمواد تخلف ويعد نجاحه في هذه الحالة بتقدير مقبول في تلك المقررات. إلا إذا تغيب الطالب عن الإمتحان بعذر مقبول فتحسب درجته كما هي.
السنة الثالثة	ينقل الطالب من الفرقة الثانية إلى الفرقة الثالثة إذا نجح في جميع المقررات أو كان راسبا فيما لا يزيد على مقررین من الفرقة الأولى أو الثانية أو الأولى والثانية معا. وفي هذه الحالة يؤدي الطالب الإمتحان فيما رسب فيه ويعد نجاحه في هذه الحالة بتقدير مقبول في تلك المقررات. إلا إذا تغيب الطالب عن الإمتحان بعذر مقبول فتحسب درجته كما هي.
السنة الرابعة	ينقل الطالب من الفرقة الثالثة إلى الرابعة إذا نجح في جميع المقررات أو كان راسبا فيما لا يزيد على مقررین من الفرقة الأولى أو الثانية أو الثالثة. ويعقد في شهر أكتوبر امتحان لطلاب الفرقة الرابعة للراسبين فيما لا يزيد على مقررین فإذا تكررت رسوبهم يؤدون الامتحان في المواد التي رسبوا فيها مع طلاب الفرقة الذين يدرسون تلك المواد وذلك في ظل نظام الفصلين الدراسيين المعمول به حاليا.

### طرق وقواعد تقييم الملحقين بالبرنامج:

الاساليب	في حالة المقررات التي تتضمن اعمال سنة بها ٣٠ درجة	في حالة المقررات التي تتضمن اعمال سنة بها ٤٠ درجة
شفهي	٥ درجات	٥ درجات
اختبارات دورية قصيرة	٥ درجات	٥ درجات

		(اللكترونية)
٥ درجات	١٠ درجات	اختبار منتصف الفصل
٥ درجات	٥ درجات	بحث ومقال /مشروع/ تكاليفات
.....	٥ درجات	التدريب *
٢٠ درجات	.....	العملي
٦٠ درجة تحريري +٤٠ درجة اعمال سنة = ١٠٠ درجة	٧٠ درجة تحريري +٣٠ درجة اعمال سنة = ١٠٠ درجة	الاجمالي

\* وفي حالة المقررات التي لها اعمال سنة ٣٠ درجة وليس لها تدريب تصبح درجة اختبارات دورية قصيرة ( ١٠ درجات ) .

\* وفي حالة المقررات الدراسية التي لها اعمال سنة ٤٠ درجة ولها تدريب تلغى درجة (البحث/المشروع/تكاليفات) وتضاف ٥ درجات للتدريب.

طرق تقويم البرنامج:

القائم بالتقويم	الوسيلة	العينة
١- طلاب الفرقة النهائية.	استطلاع الراي	١٠٪
٢- أصحاب الأعمال والخريجون	- عمل إستقصاء	
٣- مقبم خارجي	- تقرير	تقارير الساده المراجعين

رئيس القسم العلمي

د/ عبد الحميد محمود

المسؤول عن البرنامج

د/ امل مبارك



