

**الخطة الدراسية لدرجة الماجستير
في ادارة الاعمال /التسويق
(مسار الرسالة)**

رقم الخطة		2010 فما فوق
-----------	--	--------------

اولاً : احكام وشروط خاصة :

1. تلتزم هذه الخطة مع تعليمات الإطار العام لبرامج الدراسات العليا.
2. التخصصات التي يمكن قبولها في هذا البرنامج :
- بكالوريوس في ادارة الاعمال (ادارة الاعمال، المحاسبة، التمويل والمصارف، التسويق، نظم المعلومات الادارية، ادارة الفنادق، ادارة اعمال دولية)، الاقتصاد، الهندسة، الصيدلة، الحاسوب، وتكنولوجيا المعلومات.

ثانياً : شروط خاصة: لا توجد.

ثالثاً: تتكون مواد هذه الخطة من (36) ساعة معتمدة موزعة كما يلي :

1.المواد الاجباريه (21) ساعة معتمدة كما يلي :

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	المتطلب السابق
1601701	الاحصاء التطبيقي في ادارة الاعمال	3	3	-	-
1601702	منهجية البحث في ادارة الاعمال	3	3	-	-
1601722	السلوك التنظيمي	3	3	-	-
1602720	المحاسبة الادارية	3	3	-	-
1603704	الادارة المالية	3	3	-	-
1604703	الادارة التسويقية	3	3	-	-
1604723	سلوك المستهلك	3	3	-	-

2.المواد الاختيارية : (6) ساعات معتمدة يتم اختيارها مما يلي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	المتطلب السابق
1604724	التسويق الدولي	3	3	-	-
1604725	استراتيجية التسويق	3	3	-	-
1604726	تسويق الخدمات	3	3	-	-
1604727	الترويج التجاري	3	3	-	-
1604780	موضوعات خاصة في التسويق	3	3	-	-
1601719	ادارة الانتاج والعمليات	3	3	-	-
1601755	الادارة الاستراتيجية	3	3	-	-

3. رسالة جامعية (9) ساعات معتمدة رقمها (1604799).

(1601701) الاحصاء التطبيقي في إدارة الأعمال : (3 ساعات معتمدة)

تهدف هذه المادة إلى معالجة الجوانب العملية للإحصاء في حقل الأعمال. وتركز على الطرق الكمية للإحصاء الوصفي والتوزيعات الاحتمالية والاستدلال الإحصائي، ونماذج الانحدار بالإضافة إلى المسوحات الإحصائية. وتتوجه هذه المادة نحو جعل تطبيق الإحصاء أكثر فعالية في مجال الأعمال من خلال التركيز على التفكير الإحصائي وتفسير النتائج وليس فقط التركيز على الطرق الإحصائية والحسابية. وسيتم في هذه المادة استخدام البرمجيات الإحصائية من أجل تقليل عملية الاحتساب ومن أجل تحسين التعامل مع الطرق الإحصائية.

(1601702) منهجية البحث في إدارة الأعمال (3 ساعات معتمدة)

تتناول هذه المادة أساسيات البحث العلمي المتعلقة بتعريف البحث العلمي وتوضيح أهميته وأنواعه وخطواته ومناهجه. كما أنها تتناول مصادر وأساليب جمع البيانات وأساليب تحليل البيانات وكذلك أساليب المعاينة والتقدير وكافة الأساليب الإحصائية المعملية واللامعملية التي يمكن استخدامها في عمليات التحليل.

(1601722) السلوك التنظيمي (3 ساعات معتمدة)

تشمل هذه المادة المواضيع التالية: البعد الفردي في السلوك التنظيمي (الادراك ، الاتجاهات ، القيم ، الشخصية، التعلم ، ضغوط العمل ، والاحباط) ، البعد الجماعي في السلوك التنظيمي (انواع الجماعة ، اسباب تكوينها ، هيكلية الجماعة) ، البعد المنظمي في السلوك التنظيمي (الهيكل التنظيمي ،الاتصال، القيادة، الحفز) والبعد البيئي في السلوك التنظيمي (انواع البيئة، عناصر البيئة ، عدم التأكد البيئي، واستراتيجيات المنظمة في التعامل مع بيئتها)، وأخيراً مستقبل السلوك التنظيمي .

(1602720) المحاسبة الادارية : (3 ساعات معتمدة)

تتناول هذه المادة التعريف بمفهوم بحوث العمليات وأهميتها وتطبيقاتها. كما إنها تتضمن بعض الأساليب الكمية في اتخاذ القرارات كالبرمجة الخطية وأساليب النقل والتعيين ونماذج شبكات الأعمال والبرمجة الديناميكية والبرمجة الرقمية ونظم المخزون ونظرية صفوف الانتظار.

(1603704) الادارة المالية : (3 ساعات معتمدة)

تعالج هذه المادة الجوهر الرئيسي للإدارة المالية في الشركات المساهمة العامة. وبعد المقدمة المتعلقة بالمالية والقوائم الماليه المحاسبية تصف المادة كيف يتم تقييم الفرص الاستثمارية في الاسواق المالية، وتقدم أيضاً المقاييس الاساسيه للمخاطرة. كذلك سيتم استخدام النماذج الماليه للمبادلة بين العائد والمخاطرة، أخيراً تقدم المادة تحليلاً لموضوعات ذات ارتباط مباشر بمواضيع تتعلق بكفاءة الاسواق المالية وسياسات توزيع الارباح وهيكل رأس المال.

(1604703) الإدارة التسويقية

(3 ساعات معتمدة)

يتضمن محتوى هذه المادة دراسة للمفاهيم والاتجاهات التسويقية الحديثة واساليب التصرف الخاصة لعملية ادارة النشاط التسويقي بما ينطوي عليه ذلك من اتخاذ القرارات ومعالجة المشكلات والحالات التسويقية وتطبيق المفاهيم الاستراتيجية في التسويق وتطويرها لخدمة ظروف المؤسسة. سيتم دراسة الموضوعات التالية : الاتجاهات الفكرية المعاصرة في التسويق، السلوك الاستهلاكي ومحدداته، التفكير الاستراتيجي ومنهجيته في التسويق، التخطيط الاستراتيجي ومقوماته، البيئة التسويقية وتحليل عناصرها، تخطيط الاسواق: تحديد السوق المستهدفة وتحليل فرص الدخول فيها، تخطيط المنتج ودورة حياته ، التطوير السلي وابتكار المنتجات الجديدة. تخطيط السياسة السعرية، التوزيع : تصميم النظم والسياسات، الترويج وتخطيط الجهد البيعي، التفاوض وعمليات المساومة ، بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية.

(1604723) سلوك المستهلك

(3 ساعات معتمدة)

تعالج هذه المادة الموضوعات التالية : مقدمة في سلوك المستهلك، تجزئة السوق، الدوافع والحاجات الشخصية، العوامل الديموغرافية والنفسية، نظريات التعلم وتطبيقاتها، الادراك، الاتجاهات وتكوينها وتغيرها، الاتصالات ، العائلة والجماعات المرجعية، الطبقة الاجتماعية والثقافات الاصلية والفرعية، قيادة الرأي والابتكار، مراحل اتخاذ القرار، تمرير المعلومات.

(1604724) التسويق الدولي

(3 ساعات معتمدة)

تهدف هذه المادة إلى تعريف الطلبة الدارسين بالمفاهيم الأساسية والنظريات المفسرة للتسويق الدولي وإدارة التصدير ، وشرح وكشف القضايا المهمة التي تؤثر على قرارات التسويق الدولي وإكساب الطلبة المهارات الأساسية واللازمة للعمل بمجال التسويق الدولي في ظل البيئة الدولية.

(1604725) إستراتيجية التسويق

(3 ساعات معتمدة)

تعرض هذه المادة نظرة ديناميكية شاملة للمنتجات التنافسية وإستراتيجيتها المتعلقة بالعلاقات التجارية وتركز على فهم وتطوير وتقييم إستراتيجيات المنتجات والعلامات التجارية على مدى عمر السلعة السوقية ، وسيتم تقديم وتطبيق إطار نظري من أجل تطوير إستراتيجيات تسويق تعطي ميزة تنافسية مميزة بناءً على تحليل المستهلك والمنافس وتشمل المواضيع المطروحة: الإستراتيجيات المتعلقة بإنشاء علامات تجارية جديدة ودخول السوق بمرحلة متأخرة ونمو الأسواق الناضجة والمتناقصة والإستراتيجيات السوقية الدفاعية ، ويتم ذلك باستخدام حالات تطبيقية ومحاضرات عملية.

(1604726) تسويق الخدمات

(3 ساعات معتمدة)

تتضمن المادة الموضوعات التالية : طبيعة تسويق الخدمات، البيئة وتسويق الخدمات، تطوير الخدمات الجديدة، بحوث التسويق والخدمات، ادارة تسويق الخدمات، قياس الانتاجية في الخدمات، استراتيجيات ادارة الخدمات ، الجانب البشري في تسويق الخدمات، الفشل في تسويق الخدمات، وحالات من البيئة الاردنية .

(1604727) الترويج التجاري

(3 ساعات معتمدة)

يتضمن محتوى هذه المادة دراسة تحليلية للاصول والمفاهيم العلمية للترويج التجاري، بالإضافة الى دراسة الجوانب العملية لهذه المفاهيم، وذلك من خلال استخدام البحوث التطبيقية والحالات العملية، كذلك دراسة الاساليب الترويجية المتقدمة بصورة يتم تكاملها وتلاؤمها مع الخطة التسويقية الاستراتيجية، هذا، وضمن سياق هذا المحتوى فانه سيتم دراسة الموضوعات التالية: مقدمة عامة الى الترويج التجاري، الترويج كنظام للاتصال الاقناعي، المداخل النظرية الى الاتصال الاقناعي، الترويج التجاري ودوره في التخطيط التسويقي، تنظيم النشاط التجاري، تخطيط الاستراتيجية الترويجية، الاعلان التجاري ودوره في الاسواق المعاصرة، الدعاية التجارية واساليبها، العلاقات العامة في مؤسسة الاعمال الحدية، البيع الشخصي ودوره الترويجي، الوسائل المختلفة لترويج المبيعات.

(1604780) موضوعات خاصة في التسويق

(3 ساعات معتمدة)

تتضمن هذه المادة دراسة موضوعات تسويقية حديثة ومحدده ومتخصصة جدا والتوسع في تغطيتها نظريا وتطبيقيا وبحثيا بحيث يستطيع الطالب استخدام معلوماته بشكل متكامل وعرض وجهة نظره وفكره بأسلوب علمي وتحليلي منظم.

(1601719) إدارة الإنتاج والعمليات

(3 ساعات معتمدة)

يشمل هذا المقرر عدة مواضيع مثل التنبؤ ، وتخطيط الطاقة الإنتاجية، واستخدامات نظرية الانتظار وتحديد موقع التسهيلات ، والترتيب الداخلي، وتصميم الوظيفة ومعايير العمل والإنتاج ، والجدولة، والرقابة على المخزون ، والرقابة على الجودة ، وتخطيط احتياجات المواد ، والصيانة والنظام الآلي ، مع التركيز على استخدام الطرق الكمية.

(1601755) الإدارة الاستراتيجية

(3 ساعات معتمدة)

تتضمن هذه المادة دراسة استراتيجيات الشركة من حيث تصميمها وتنفيذها من خلال دراسة العوامل البيئية الداخلية والخارجية التي تواجه الشركة والمؤثرة على هذه الاستراتيجية . وترتكز هذه المادة بشكل أساسي على دراسة الحالات المتعمقة والتي تتضمن التحليل العلمي للإدارات الوظيفية المختلفة والتي تشكل تكاملا واضحا ما بين الجوانب النظرية والتطبيقية في بناء الإدارة الاستراتيجية في الشركة ونتائج الأبحاث والدراسات والقراءات الإضافية في هذا المجال.

2011		رقم الخطة
------	--	-----------

الخطة الدراسية لدرجة الماجستير
في
(التسويق) برنامج الشامل

ب- البرنامج الاول (الماجستير بالامتحان الشامل)

1- المواد الإجبارية : (24) ساعة معتمدة كاملي :

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
1	1601701 الاحصاء التطبيقي في ادارة الاعمال	3	-
2	1601702 منهجية البحث في ادارة الاعمال	3	-
3	1604722 السلوك التنظيمي	3	-
4	1601755 الادارة الاستراتيجية	3	-
5	1602720 المحاسبة الادارية	3	-
6	1603704 الادارة المالية	3	-
7	1604703 ادارة تسويقية متقدمة	3	-
8	1604723 سلوك مستهلك	3	-

2. المواد الاختيارية : (12) ساعات معتمدة يتم اختيارها مما يلي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
1	1604724 التسويق الدولي	3	-
2	1604725 استراتيجيات التسويق	3	-
3	1604726 تسويق الخدمات	3	-
4	1604727 الترويج التجاري	3	-
5	1604780 موضوعات خاصة في التسويق	3	-
6	1601719 ادارة الانتاج والعمليات	3	-

امتحان الشامل (1604798)