

الجامعة الأردنية

الكلية: الأعمال

العام الأكاديمي: 2013\2014

القسم: التسويق

التسويق المصرفي (1604336)

الساعات المعتمدة	3	المستوى	4	المتطلبات السابقة	مبادئ التسويق
الاستاذ\المحاضر		رقم المكتب		هاتف المكتب	
الموقع الالكتروني للمادة		البريد الالكتروني		المبنى	

الساعات المكتبية					
الوقت\ اليوم	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس

وصف المادة :

يهدف هذا المساق إلى استكشاف المفاهيم العلمية والضروريات لبنك خدمة التسويق كبرنامج رئيسي في التسويق المتخصص في هذا السياق، وبالطبع يوفر إطاراً شاملاً متكاملًا لعمليات التسويق في البنوك والتي يتم تمييزها عن تسويق السلع والخدمات الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، سيتم مناقشة بعض الموضوعات المتخصصة في تسويق البنوك وخدماتها، مثل الخدمات المصرفية، والجوانب السلوكية في شراء الخدمات المصرفية، فضلاً عن البيئة التسويقية المصرفية. وعلاوة على ذلك، سيتم أيضاً مناقشة أساسيات التسعير، والتوزيع، وتعزيز الخدمات المصرفية. أخيراً، سيركز المساق على أنواع العملاء وطرق التعامل معهم، وكذلك تطوير مهارات التفاوض والمصرفية للطلاب.

الأهداف التعليمية للمادة:

تقدر الخصائص الرئيسية لخدمات التسويق وتطوير الفهم النقدي لطبيعة العروض والخدمات المالية والآثار المترتبة على الإدارة والتسويق

تحديد الاتجاهات في النظرية والممارسة لتسويق الخدمات المالية

مراجعة التشريعات والقوانين الأساسية للممارسة فيما يتعلق بتوفير الخدمات المالية

فهم إمكانيات وحدود نماذج التسويق البديلة في سياق الخدمات المالية

الحاجة إلى مراجعة وتحديث مفاهيم التسويق المصرفي واختلاف أوجهها

## نتائج التعلم المستهدفة

النتائج المرجوة بعد إكمال المادة الدراسية بنجاح:

### 1. الفهم والاستيعاب :

فهم وتحديد الاتجاهات في النظرية والممارسة لتسويق الخدمات المالية  
فهم طبيعة العروض والخدمات المالية والآثار المترتبة على الإدارة والتسويق

### 2. المهارات الفكرية و المعرفية و التحليلية:

وصف مجالات وظيفية للموضوع فضلا عن البيئات الداخلية والخارجية مع التركيز بوجه خاص على بيئة فريدة من نوعها  
البلد، وتكون قادرة على دمج هذه المعرفة عند تقييم حالات مختلفة

وصف استخدام تكنولوجيا المعلومات ودور مصادر المعلومات في تعزيز الأداء في التسويق في صناعة الخدمات المالية

### 3. فهم مضمون المادة والمهارات المكتسبة منها:

استعراض أثر التكنولوجيات الجديدة على ممارسات التسويق في تسويق الخدمات المالية

### 4. المهارات الخاصة/ التطبيقية :

تقييم نقدي لانتعاش الخدمة، والعلاقة التسويق والمحافظ على العملاء وتوزيع وتطوير منتجات مالية جديدة على النحو الذي  
تمارسه المنظمات المالية .

النظر في تأثير التجارة الإلكترونية على سلوك المستهلك وتحديد موقع قضايا التجارة الإلكترونية في الإطار الاجتماعي  
الأوسع

## أساليب التعلم والتقييم

طرق التقييم	طرق التعليم
الامتحان، مشاريع مشتركة بين الطلاب، والتكليف بحل الواجبات والقضايا التسويقية المعاصرة	المحاضرات والمناقشات واستخدام اساليب التعليم الحديثة

## محتويات المادة الدراسية

ILOS	الاسبوع	المرجع	المحتوى
المحاضرات والمناقشات	1		الفصل الاول : مقدمة في الخدمات المالية
المحاضرات والمناقشات	2+3		الفصل الثاني : التسويق في صناعة الخدمات المالية
المحاضرات والمناقشات	4		الفصل الثالث : العلاقات البشرية والاتصالات
المحاضرات والمناقشات	5		الفصل الرابع : الخدمات المصرفية والبنكية
	6		امتحان منتصف الفصل
المحاضرات والمناقشات	7		الفصل الخامس : تكنولوجيا وعمليات المؤسسات المالية
المحاضرات والمناقشات	8		الفصل السادس : حساب المستهلكين
المحاضرات والمناقشات	8		الفصل السابع : الامان في المؤسسات المصرفية
المحاضرات والمناقشات	9		الفصل الثامن : وسائل الترويج المستخدمة في التسويق المصرفي
المحاضرات والمناقشات	10		تقديم المشتريين الطلابية
المحاضرات والمناقشات	11		تقديم المشتريين الطلابية
المحاضرات والمناقشات	12		الامتحان النهائي

وسائل التعليم والمشاريع الطلابية : المحاضرات والمناقشات وتحليل القضايا التسويقية وسوف تحدد في بداية الفصل الدراسي

التاريخ	%100	التقييم
	30%	امتحان منتصف الفصل
	20%	المشروع والقضايا التسويقية
	50%	الامتحان النهائي

المرجع الاساسي :

**Harrison, T. (1999) Financial Services Marketing, Pitman/FT, Management Series**

مقياس الدرجات (اختياري)

0-39 هـ

45-49 د-

50-54 د

54-69	+د
60-64	-ج
65-69	ج
70-73	+ج
74-76	-ب
77-80	ب
81-84	+ب
85-89	أ-
90-100	أ

#### ملاحظات

- ينبغي التعبير عن المخاوف أو الشكاوى بداية إلى المحاضر، وإذا لم يتوصل إلى حل ينبغي توجيه القضية إلى منسق المادة (في حال الأقسام المتعددة) الذي سيتولى عرضها في اجتماع ممثلي الأقسام . بعد ذلك، يتم التعامل مع المشاكل من قبل رئيس القسم من ثم العميد و في النهاية نائب الرئيس. أما الشكاوى النهائية فتعرض على لجنة لمراجعة الدرجات في الامتحان النهائي.
- للحصول على مزيد من التفاصيل حول قوانين الجامعة يرجى زيارة الموقع:

<http://www.ju.edu.jo/rules/index.htm>

