**نموذج وصف المقرر**

**وصف المقرر**

يوفر وصف المقرر هذا ايجازا مقتضياً لاهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنا عما اذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة ، ولابد من الربط بينها وبين وصف البرنامج

|  |  |
| --- | --- |
| 1. المؤسسة التعليمية | كلية الإدارة والاقتصاد – جامعة بغداد |
| 1. القسم العلمي / المركز | قسم العلوم المالية والمصرفية |
| 1. اسم / رمز المقرر | تسويق مصرفي/ **ت م 2322 ت ص** |
| 1. اشكال الحضور المتاحة | الحضور بالوقت المحدد وبوقت كامل |
| 1. الفصل / السنة | الفصل الثاني / المرحلة الثانية |
| 1. عدد الساعات الدراسية (الكلي) | 30 ساعة |
| 1. تاريخ اعداد هذا الوصف | 2016 |
| 1. اهداف المقرر | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

|  |
| --- |
| 9- مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم |
| 1. الاهداف المعرفية   أ1- المادة الدراسية  أ2-  أ3-  أ4-  أ5-  أ6- |
| ب- الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر  ب1- فكرية  ب2 - تطبيقات في مجال مالية الشركات  ب2-  ب3-  ب4- |
| طرائق التعليم والتعلم |
| - المحاضرات  - حل التمرينات  - الاختبارات اليومية |
| طرائق التقييم |
| الامتحانات الفصلية  المشاركة بشرح الموضوعات  الحضور |
| ج- الاهداف الوجدانية والقيمية  ج1- الموضوعية  ج2-  ج3-  ج4- |
| طرائق التعليم والتعلم |
|  |
| طرائق التقييم |
|  |

د- المهارات العامة والتاهيلية المنقولة (المهارات الاخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي)

د1- اكتساب مهارات في كيفية الايفادة من المادة العلمية من اجل تحقيق النفع العام والخاص

د2-

د3-

د4-

د

دد

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10- بنية المقرر | | | | | |
| الاسبوع | الساعات | مخرجات التعلم المطلوبة | اسم الوحدة /او الموضوع | طريقة التعليم | طريقة التقييم |
| 1 | 2 |  | مدخل تعريفي للتسويق |  |  |
| 2 | 2 |  | مدخل تعريفي للتسويق |  |  |
| 3 | 2 |  | مقدمة في صناعة الخدمات |  |  |
| 4 | 2 |  | مقدمة في صناعة الخدمات |  |  |
| 5 | 2 |  | البيئة التسويقية للخدمات المصرفية |  |  |
| 6 | 2 |  | نظم المعلومات التسويقية المصرفية |  |  |
| 7 | 2 |  | سلوك المستفيد من الخدمة المصرفية |  |  |
| 8 | 2 |  | الخدمات المصرفية |  |  |
| 9 | 2 |  | ستراتيجية تسعير الخدمات المصرفية |  |  |
| 10 | 2 |  | ستراتيجية الاتصالات التسويقية للخدمات المصرفية |  |  |
| 11 | 2 |  | ستراتيجية توزيع الخدمات المصرفية |  |  |
| 12 | 2 |  | عملية تقديم الخدمة المصرفية |  |  |
| 13 | 2 |  | الجمهور والخدمات المصرفية |  |  |
| 14 | 2 |  | الدليل المادي والخدمات المصرفية |  |  |
| 15 | 2 |  | الجودة والخدمات المصرفية |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 11- البنية التحتية | | |
| 1. الكتب المقررة المطلوبة |  | |
| 2 – المراجع الرئيسية(المصادر) |  | |
| 1. الكتب والمراجع التي يوصي بيها (المجلات العلمية،التقارير،......) |  | |
| 1. المراجع الالكترونية،مواقع الانترنيت..... |  | |

|  |
| --- |
| 12- خطة تطوير المقرر الدراسي |
|  |