**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** | **جامعة بغداد- كلية الادارة والاقتصاد** |
| 1. **القسم العلمي / المركز** | **العلوم المالية والمصرفية** |
| 1. **اسم / رمز المقرر** | **تسويق مصرفي** |
| 1. **اشكال الحضور المتاحة** | **محاضرات** |
| 1. **الفصل / السنة** | **الفصل الثاني** |
| 1. **عدد الساعات الدراسية (الكلي)** | **3** |
| 1. **تاريخ اعداد هذا الوصف** | **2021-2022** |
| 1. **اهداف المقرر** | |
| **1--تعريف الطالب بأهمية المفهوم التسويقي في مجال الخدمات المالية**  **-تعريف الطالب بمراحل تطور الفكر التسويقي و تطبيقاتها في مجال الخدمات المالية 32-شرح لعناصر البيئة التسويقية**  **-4تعريف الطالب بأهمية عناصر المزيج التسويقي الخدمي بالنسبة للقطاع المالي** | |

|  |
| --- |
| **9- مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم** |
| **أ- المعرفة والفهم**  **معرفة الطالب بالتسويق المصرفي للخدمات المالية** |
| **ب - المهارات الخاصة بالموضوع**  **معرفة اهمية اساليب التسويق المصرفي في سوق العمل لاجل اتخاذ القرار -**  **-معرفة ادوات ووسائل واساليب المالية العامة** |
| **ج- مهارات التفكير**  **الاطلاع على بعض مصادر التسويق المصرفي** |
| **طرائق التعليم والتعلم** |
| -**عطاء واجبات للطلاب كتحضير قبل موعد المحاضرة**  **- مشاركة الطلاب في النقاش و طرح الاسئلة**  **- مساعدة الطلاب على النقد البناء و ابداء الرأي مع احترام اراء زملائه الطلاب** |
| **طرائق التقييم** |
| -**المشاركات اليومية و طبيعة الاسئلة التي تثار في المحاضرة.**  **-امتحان عدد اثنان**  **اعداد تقارير** |

**دد**

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

**الاطلاع على الجانب النظري للمادة**

**تقييم الواقع و الاستفادة من التجارب المختلفة بما يخص التسويق المصرفي**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **11- البنية التحتية** | |
| 1. **الكتب المقررة المطلوبة** |  |
| **2 – المراجع الرئيسية(المصادر)** | **الاصول العلمية للتسويق المصرفي ، االستاذ الدكتور ناجي معال، دار المسيرة،) 2013** |
| 1. **الكتب والمراجع التي يوصي بيها (المجلات العلمية،التقارير،......)** |  |
| 1. **المراجع الالكترونية،مواقع الانترنيت.....** |  |

|  |
| --- |
| **12- خطة تطوير المقرر الدراسي** |
| 1-تطوير المادة الدراسية حسب الخطة السنوية لتحديث البرامج الدراسية المعتمدة في الكلية  2-المراجعة الدورية للمقرر  3-متابعة المؤتمرات العلمية  4-التوافق مع ماتقدمه المؤسسات التعليمية المماث |