**جامعة بغداد**

**كلية الادارة والاقتصاد**

**قسم ادارة الاعمال / الدراسات العليا**

**نوع الدراسة** : ماجستير ادارة اعمال

**عنوان الكورس** : ادارة التسويق المتقدم

**سنة الدراسة** : الاولى / 2015- 2016

**الكورس** : الاول

**التدريسي** : الاستاذ المساعد الدكتور سعدون حمود جثير الربيعاوي

لغة **الدراسة** : الانكليزية و العربية

**وصف** **موجز للكورس** : يتناول الكورس التطرق لمواضيع التسويق المتقدم ، و الحالات الدراسية المتعلقة بذلك .

**اهداف الكورس** : المام الطلبة بابرز المواضيع الحديثة للتسويق ببيئة المنظمة و الاعمال .

**مفردات منهاج مادة ادارة التسويق المتقدم**

|  |  |
| --- | --- |
| **الموضوع** | **ت** |
| كيفية اعداد البحوث و التقارير مع نبذة عن مفاهيم الحديثة في التسويق وشرح ومتطلبات الكورس مع توزيع مفدرات المنهاج . | 1 |
| قيام كل طالب بتلخيص رسالة ماجستير في تخصص التسويق مع تحضير كتاب اصول البحث العلمي للدكتور قبيس سعيد عبد الفتاح . | 2 |
| A-Defining Marketing for the 21st century …Kotler and Keller,2012,pp:25-53  -B المعرفة التسويقية ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص ــــ87-115 | 3 |
| A-Collecting Information and Forecasting Demand … Kotler and Keller , 2012 ,pp:89-117.  -B قيمة الزبون ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص 206-214 | 4 |
| A-Creating Long-term Loyalty Relationship …… Kotler and Keller , 2012 ,pp :145-171.  -B تجربة الزبون ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ـص 206-214 | 5 |
| A-Analyzing Business Markets … Kotler and Keller ,2012 pp:205-233.  -B القابليات الديناميكية التسويقية ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص 274-283 | 6 |
| A-Creating Brand Equity … Kotler and Keller ,2012 , pp :263-294  -B سلسلة الامدادات التسويقية ، الربيعاوي وعباس 2015 ، ص ص ـ 341-356 | 7 |
| A-Competitive Dynamics…Kotler and Keller , 2012 , pp: 321-345  -B التسويق الاخضر ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص 394-403 | 8 |
| A-Designing and Managing Services … Kotler and Keller ,2012 ,pp: 377-403  -B التسويق الالكتروني ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص ـ455-466 | 9 |
| A-Designing and Managing Integrated Marketing Channels … Kotler and Keller ., 2012 , pp:437-467  B- التسويق السياسي , الربيعاوي وعباس , 2015 , ص ص 495-507 | 10 |
| A-Designing and Managing Integrated Marketing Communications … Kotler and Keller , 2012 , pp:497-522  -B نظام تحليل المخاطر وتحديد نقاط الرقابة الحرجة ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص 541-558 | 11 |
| A-Managing Personal Communications: Direct and Interactive Marketing, Word of Mouth and personal selling …Kotler and Keller , 2012 , pp :557-587  -B الميزة التنافسية ، الربيعاوي وعباس ، 2015 ، ص ص 563-578 | 12 |
| A-Topping into Global Markets… Kotler and Keller , 2012 , pp:617-641  -B التسويق الريادي | 13 |
| مناقشة المقالات والبحوث الموسعة . | 14 |
| امتحان نهاية الكورس | 15 |