كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

**مخطط تدريس محتوى المادة**

|  |
| --- |
| **المادة** |
| الميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير  | الشعبة: علوم تجارية |
| المستوى:[ ] L1[ ] L2 +[ ] L3[ ] M1[ ] M2 | التخصص: تسويق مصرفي |
| السنة الجامعية:2022/2023  | السداسي:[ ] السداسيالأول + [ ] السداسيالثاني  |
| اسم المادة: رقابة التسويق البنكي | النوع:[ ] محاضرة+[ ] عمل توجيهي+[ ] عمل تطبيقي [ ] ورشة |
| **الأستاذ** |
| الاسم واللقب: قطاف فيروز  | الرتبة:[ ] MAB[ ] MAA[ ] MCB[ ] MCA [ ]  Prof + |
| الصفة:[ ] عضو فريق المادة + [ ] مسؤول المادة | عدد سنوات التدريس في المادة: سنوات  |
| **المراجع المعتمدة في تدريس المادة (3 مراجع على الاقل)** |
| 1- محمود جاسم الصميدعي، **استراتيجيات التسويق**، مدخل كمي وتحليلي، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان،2010 .2- توفيق محمد عبد المحسن، **التسويق وتحديات التجارة الإلكترونية**، دار الفكر العربي، مصر، 2004.3- محمود جاسم الصميدعي، يوسف الساعد، **إدارة التسويق التحليل و التخطيط والرقابة**، دار المناهج، 2006. PHILIP KOTLER; " Marketing Management ";Seventh Edition ; Prentice Hall; 1991.  |
| **الطريقة المعتمدة في التقييم المستمر(ثلاثة (03) تقييمات على الأقل)** |
|  | **طبيعة التقييم** | **المعامل (٪)** |
| 01 | * فرضين (10ن)
 | 50 |
| 02 | * العمل الشخصي (6ن)
 | 30 |
| 03 | * الالتزام (4ن)
 | 20 |
| **الطريقة المعتمدة للتقييم في الامتحانات (وفقا للقرارين 711 و 992)** |
|  |
| **معاملات التقييمات(لا تُغير في حالة تحديدها في عرض التكوين)** |
| **معامل الامتحان** | **معامل التقييم المستمر** | **معامل العمل التطبيقي** | **معامل الورشة** |
| ٪ | ٪ | ٪ | ٪ |

|  |
| --- |
| **توزيع المحتوى** |
| **المحتوى المقرر** | **الحصص** | **الأسابيع** |
| الفصل الأول: إدارة النشاط التسويقي في المصارف (ماهية التسويق، تخطيط النشاط التسويقي) | الحصة 01 | الأسبوع 01:2023/02/12 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الأول: إدارة النشاط التسويقي في المصارف (التحليل الموقفي، الأهداف التسويقية، الاستراتيجيات التسويقية) | الحصة 01 | الأسبوع 02:2023/02/19 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الأول: إدارة النشاط التسويقي في المصارف (مستويات التخطيط في المصارف، مشاكل تخطيط التسويق المصرفي، تنظيم نشاط التسويق المصرفي، رقابة التسويق المصرفي) | الحصة 01 | الأسبوع 03:2023/02/26 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثاني: الرقابة على الأداء التسويقي في المصارف (تعريف الرقابة التسويقية في المصارف، تصنيفات الرقابة، أهمية الرقابة التسويقية) | الحصة 01 | الأسبوع 04:2023/03/05 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثاني: الرقابة على الأداء التسويقي في المصارف (مراحل الرقابة التسويقية، أنواع الرقابة التسويقية) | الحصة 01 | الأسبوع 05:2023/03/12 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثالث: الرقابة على الخطة السنوية (تحليل المبيعات، رقابة نصيب السوق) | الحصة 01 | الأسبوع 06:2023/03/19 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثالث: الرقابة على الخطة السنوية (متابعة اتجاهات المستهلكين، التحليل المالي)  | الحصة 01 | الأسبوع 07:2023/04/02 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الرابع: الرقابة على الكفاءة (مفهوم الرقابة على الكفاءة، الرقابة على كفاءة عناصر المزيج التسويقي) | الحصة 01 | الأسبوع 08:2023/04/09 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الرابع: الرقابة على الكفاءة (أمثلة على الرقابة على كفاءة عناصر المزيج التسويقي) | الحصة 01 | الأسبوع 09:2023/04/16 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الخامس: الرقابة على الربحية (مفهوم الرقابة على الربحية، أدواتها)  | الحصة 01 | الأسبوع 10 :2023/04/23 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: الرقابة الاستراتيجية (أدوات الرقابة الاستراتيجية حسب كوتلر) | الحصة 01 | الأسبوع 11:2023/04/30 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: الرقابة الاستراتيجية (مفهوم المراجعة التسويقية، أهدافها) | الحصة 01 | الأسبوع 12:2023/05/07 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: الرقابة الاستراتيجية (أهمية المراجعة التسويقية، خصائصها، مراحلها) | الحصة 01 | الأسبوع 13:2023/05/14 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: الرقابة الاستراتيجية (أساليب المراجعة التسويقية، مجالات المراجعة التسويقية) | الحصة 01 | الأسبوع 14:2023/05/21 |
|  | الحصة 02 |
|  |
|  |  |  |
|  |  |
|  |  |  |
|  |  |
|  |

مصادقة مسؤول المادة رئيس القسم

مصادقة المسؤول البيداغوجي