

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي
قسم الاعتماد



دليل وصف البرنامج الأكاديمي والمقرر الدراسي

2024

المقدمة:

يُعد البرنامج التعليمي بمثابة حزمة منسقة ومنظمة من المقررات الدراسية التي تشتمل على إجراءات وخبرات تنظم بشكل مفردات دراسية الغرض الأساس منها بناء وصقل مهارات الخريجين مما يجعلهم مؤهلين لتلبية متطلبات سوق العمل يتم مراجعته وتقييمه سنوياً عبر إجراءات وبرامج التدقيق الداخلي أو الخارجي مثل برنامج الممتحن الخارجي.

يقدم وصف البرنامج الأكاديمي ملخص موجز للسمات الرئيسة للبرنامج ومقرراته مبيناً المهارات التي يتم العمل على اكسابها للطلبة مبنية على وفق اهداف البرنامج الأكاديمي وتتجلى أهمية هذا الوصف لكونه يمثل الحجر الأساس في الحصول على الاعتماد البرامجي ويشترك في كتابته الملاكات التدريسية بإشراف اللجان العلمية في الأقسام العلمية.

ويتضمن هذا الدليل بنسخته الثانية وصفاً للبرنامج الأكاديمي بعد تحديث مفردات و فقرات الدليل السابق في ضوء مستجدات وتطورات النظام التعليمي في العراق والذي تضمن وصف البرنامج الأكاديمي بشكلها التقليدي نظام (سنوي، فصلي) فضلاً عن اعتماد وصف البرنامج الأكاديمي المعمم بموجب كتاب دائرة الدراسات ت م ٢٩٠٦/٣ في ٢٠٢٣/٥/٣ فيما يخص البرامج التي تعتمد مسار بولونيا أساساً لعملها.

وفي هذا المجال لا يسعنا إلا أن نؤكد على أهمية كتابة وصف البرامج الاكاديمية والمقررات الدراسية لضمان حسن سير العملية التعليمية.

مفاهيم ومصطلحات:

وصف البرنامج الأكاديمي: يوفر وصف البرنامج الأكاديمي إيجازاً مقتضباً لرؤيته ورسالته وأهدافه متضمناً وصفاً دقيقاً لمخرجات التعلم المستهدفة على وفق استراتيجيات تعلم محددة.

وصف المقرر: يوفر إيجازاً مقتضباً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنًا عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ويكون مشتق من وصف البرنامج.

رؤية البرنامج: صورة طموحة لمستقبل البرنامج الأكاديمي ليكون برنامجاً متطوراً وملهماً ومحفزاً وواقعياً وقابلاً للتطبيق.

رسالة البرنامج: توضح الأهداف والأنشطة اللازمة لتحقيقها بشكل موجز كما يحدد مسارات تطور البرنامج واتجاهاته.

أهداف البرنامج: هي عبارات تصف ما ينوي البرنامج الأكاديمي تحقيقه خلال فترة زمنية محددة وتكون قابلة للقياس والملاحظة.

هيكلية المنهج: كافة المقررات الدراسية / المواد الدراسية التي يتضمنها البرنامج الأكاديمي على وفق نظام التعلم المعتمد (فصلي، سنوي، مسار بولونيا) سواء كانت متطلب (وزارة، جامعة، كلية وقسم علمي) مع عدد الوحدات الدراسية.

مخرجات التعلم: مجموعة متوافقة من المعارف والمهارات والقيم التي اكتسبها الطالب بعد انتهاء البرنامج الأكاديمي بنجاح ويجب أن يُحدد مخرجات التعلم لكل مقرر بالشكل الذي يحقق أهداف البرنامج.

استراتيجيات التعليم والتعلم: بأنها الاستراتيجيات المستخدمة من قبل عضو هيئة التدريس لتطوير تعليم وتعلم الطالب وهي خطط يتم إتباعها للوصول إلى أهداف التعلم. أي تصف جميع الأنشطة الصفية واللاصفية لتحقيق نتائج التعلم للبرنامج.

نموذج وصف البرنامج الأكاديمي

اسم الجامعة: جامعة البصرة

الكلية/ المعهد: كلية الادارة والاقتصاد

القسم العلمي: قسم العلوم المالية والمصرفية

اسم البرنامج الأكاديمي او المهني: بكالوريوس / التسويق المصرفي

اسم الشهادة النهائية: بكالوريوس في العلوم المالية والمصرفية

النظام الدراسي: فصلي

تاريخ اعداد الوصف: 1/10/2023

تاريخ ملء الملف: ٢٠٢٤/٣/٨

التوقيع:

اسم رئيس القسم:

التاريخ:

التوقيع:

اسم المعاون العلمي:

التاريخ:

دقق الملف من قبل

شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:

التاريخ

التوقيع

مصادقة السيد العميد

١. رؤية البرنامج

تسعى كلية الادارة والاقتصاد لتكون واحدة من مؤسسات التعليم العالي الرائدة في جامعة البصرة في مجال التعليم الحديث والبحث العلمي من خلال أنشطتها العلمية والبحثية والإدارية ، كما تعمل على توفير مسار متكامل لطبقتها واساتذتها لتجعل منهم فاعلين ومبدعين في خدمة المجتمع في مجالات تعليم العلوم المالية والمصرفية .

٢. رسالة البرنامج

العمل على إعداد وتخرج كفاءات علمية وقيادية رائدة في اللغات وعلومها وآدابها وفي تطوير الرصيد المعرفي في مجال البحث العلمي لخدمة المجتمع المحلي و الإقليمي و الدولي فضلا عن تدريب وصقل عقول الطلبة علميا ومعرفيا ، والتأكيد على القيم الاجتماعية والثقافية والاستجابة لمتطلبات السوق المحلية.

٣. اهداف البرنامج

اكساب الطالب مهارة معرفية عن مفهوم واهمية التسويق المصرفي ومهامه وتزويده بمفهوم واهمية ومواصفات الخدمة بشكل عام والخدمة المصرفية بشكل خاص من حيث خصائصها ودورة حياتها وتطورها المرتبط بعناصر مزيج الخدمة التسويقية كالتسعير والتوزيع والترويج كما يتم تزويد الطالب بالمعلومات عن خصوصية العمل التسويقي في المؤسسات المصرفية المختلفة

٤. الاعتماد البرامجي

لا يوجد

٥. المؤثرات الخارجية الأخرى

لا يوجد

٦. هيكلية البرنامج

| هيكل البرنامج | عدد المقررات | وحدة دراسية | النسبة المئوية | ملاحظات * |
|-----------------|-----------------|-------------|----------------|------------|
| متطلبات المؤسسة | ساعتان اسبوعياً | | | مقرر اساسي |
| متطلبات الكلية | نعم | | | |

| | | | | |
|--|--|--|---------|----------------|
| | | | نعم | متطلبات القسم |
| | | | لا يوجد | التدريب الصيفي |
| | | | | أخرى |

* ممكن ان تتضمن الملاحظات فيما اذا كان المقرر أساسي او اختياري .

| ٧. وصف البرنامج | | | | |
|------------------|------|----------------------|----------------------|---------------------|
| الساعات المعتمدة | | اسم المقرر أو المساق | رمز المقرر أو المساق | السنة / المستوى |
| عملي | نظري | التسويق المصرفي | | ٢٠٢٣-٢٠٢٤ / الثانية |
| | | | | |

| ٨. مخرجات التعلم المتوقعة للبرنامج | |
|------------------------------------|---|
| المعرفة | |
| | <p>١- ان يتعرف على مفهوم التسويق بشكل عام والتسويق المصرفي بشكل خاص</p> <p>٢- ان يحلل عناصر المزيج التسويقي واستراتيجيات المعتمدة في التسويق المصرفي -</p> <p>٣. ان يقيم وظائف البيئة التسويقية المصرفية والتعرف على متغيراتها -</p> <p>٤- ان يساهم في اعداد البحث التسويق المصرفي.</p> |
| المهارات | |
| | <p>١ ان يفرق الطالب بين مفهوم السلعة والخدمة -</p> <p>٢- تطوير قدرة الطالب على كيفية تسويق الخدمات في المصارف</p> <p>٣- تمكين الطالب من معرفة متطلبات اعداد البحث التسويقي وفق التقنيات الالكترونية</p> |
| القيم | |
| | <p>١ تطوير وتعزيز مهارة التفكير حسب قدرة الطالب والانتقال به الى مستوى التفكير -</p> <p>٢ تطوير وتعزيز استراتيجية التفكير الناقد في التعلم -</p> |

| |
|---|
| ٩. استراتيجيات التعليم والتعلم |
| - محاضرات حلقات نقاشية الاختبارات الاسبوعية |

| |
|---|
| ١٠. طرائق التقييم |
| الاختبارات الشفهية، التقييم اليومي، الامتحانات الفصلية، الامتحانات النهائية، التقارير |

| ١١. الهيئة التدريسية | | | | | |
|----------------------|-----------------------|--------|-----|---|------------------------|
| أعضاء هيئة التدريس | | | | | |
| الرتبة العلمية | | التخصص | | المتطلبات/المهارات الخاصة (ان وجدت) | |
| مدرس مساعد | علوم مالية ومصرفية | عام | خاص | ملاك | اعداد الهيئة التدريسية |
| | | مصارف | | ملاك | |

| |
|------------------------------------|
| التطوير المهني |
| توجيه أعضاء هيئة التدريس الجدد |
| التطوير المهني لأعضاء هيئة التدريس |

١٢. معيار القبول

- القبول المركزي - للدراسات الصباحية
- التقديم المباشر للدراسات المسائية - حسب المعدل والمنافسة

١٣. أهم مصادر المعلومات عن البرنامج

- ١ كتب التسويق المصرفي -
- ٢ المجلات العلمية المختصة في التسويق -
- ٣ البحوث والدراسات الأكاديمية

١٤. خطة تطوير البرنامج

العمل على اقامة ورش وسفرات علمية للطلبة الى المصارف للتعرف على تسويق الخدمات المصرفية بشكل عملي ومباشر.

مخطط مهارات البرنامج

| مخرجات التعلم المطلوبة من البرنامج | | | | | | | | | | | | اساسي أم اختياري | اسم المقرر | رمز المقرر | السنة / المستوى | |
|------------------------------------|----|----|----|----------|----|----|----|---------|----|----|----|------------------|------------|-----------------|-----------------|-----------|
| القيم | | | | المهارات | | | | المعرفة | | | | | | | | |
| ج4 | ج3 | ج2 | ج1 | ب4 | ب3 | ب2 | ب1 | أ4 | أ3 | أ2 | أ1 | | | | | |
| | — | | | | | — | | | | | | — | اساسي | التسويق المصرفي | | 2023-2024 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |

يرجى وضع اشارة في المربعات المقابلة لمخرجات التعلم الفردية من البرنامج الخاضعة للتقييم



نموذج وصف المقرر

| | |
|---|---|
| ١. اسم المقرر: | |
| التسويق المصرفي | |
| ٢. رمز المقرر: | |
| ٣. الفصل / السنة: السنوي | |
| فصلي | |
| ٤. تاريخ إعداد هذا الوصف | |
| ٢٠٢٤/٣/٨ | |
| ٥. أشكال الحضور المتاحة : | |
| حضور فقط | |
| ٦. عدد الساعات الدراسية (الكلي)/ عدد الوحدات (الكلي): | |
| ساعتان اسبوعياً | |
| ٧. اسم مسؤول المقرر الدراسي (اذا اكثر من اسم يذكر) | |
| الاسم: م.م مرتضى عبدالحسين عبدالكريم الأيمل : lec.murtadha.abdulhusain@uobasrah.edu.iq | |
| ٨. اهداف المقرر | |
| | اكتساب الطالب مهارة معرفية عن مفهوم واهمية التسويق المصرفي ومهامه وتزويده بمفهوم واهمية ومواصفات الخدمة بشكل عام والخدمة المصرفية بشكل خاص من حيث خصائصها ودورة حياتها وتطورها المرتبط بعناصر مزيج الخدمة التسويقية كالتسعير والتوزيع والترويج كما يتم تزويد الطالب بالمعلومات عن خصوصية العمل التسويقي في المؤسسات المصرفية المختلفة |
| ٩. استراتيجيات التعليم والتعلم | |
| الاستراتيجية | 1- استراتيجيات التعليم تخطيط المفهوم التعاوني. 2- استراتيجيات التعليم العصف الذهني. 3- استراتيجيات التعليم سلسلة الملاحظات |

١٠. بنية المقرر

| | | | | | |
|-------------|--------------|---|--|---|----|
| أسئلة ونقاش | محاضرات/الصف | مدخل تعريفى للتسويق | ان يتعرف على مفهوم | 2 | ١ |
| نعم | نعم | المزيج التسويقي للخدمات المصرفية | التسويق بشكل عام والتسويق المصرفي | 2 | ٢ |
| نعم | نعم | مقدمة في صناعة الخدمات | بشكل خاص | 2 | ٣ |
| نعم | نعم | تصنيف الخدمات | وان يحلل عناصر | 2 | ٤ |
| نعم | نعم | البيئة التسويقية للخدمات التسويقية | المزيج التسويقي | 2 | ٥ |
| نعم | نعم | نظم المعلومات التسويقية المصرفية وبحوث التسويق | واستراتيجيات المعتمدة في التسويق المصرفي | 2 | ٦ |
| نعم | نعم | سلوك المستفيد من الخدمة المصرفية | وان يقيم وظائف البيئة التسويقية المصرفية | 2 | ٧ |
| نعم | نعم | الخدمات المصرفية | والتعرف على | 2 | ٨ |
| نعم | نعم | استراتيجية تسعير الخدمات المصرفية | متغيراتها - | 2 | ٩ |
| نعم | نعم | استراتيجية الاتصالات التسويقية للخدمات المصرفية | ان يساهم في اعداد البحث التسويقي المصرفي | 2 | ١٠ |
| نعم | نعم | استراتيجية توزيع الخدمات المصرفية | | 2 | ١١ |
| نعم | نعم | عملية تقديم الخدمة المصرفية | | 2 | ١٢ |
| نعم | نعم | الجمهور والخدمات المصرفية | | 2 | ١٣ |
| نعم | نعم | الدليل المادي والخدمات المصرفية | | 2 | ١٤ |
| نعم | نعم | الجودة والخدمات المصرفية | | 2 | ١٥ |

١١. تقييم المقرر

توزيع كالتالي: 50 درجة الامتحانات اليومية و الشهرية والفصلية و ٥٠ درجة للامتحانات النهائية

١٢. مصادر التعلم والتدريس

| | |
|---|--|
| | الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت) |
| التسويق المصرفي / د. عبدالرضا فرج بدر اوي | المراجع الرئيسية (المصادر) |
| ١ كتب التسويق المصرفي - ٢ المجالات العلمية المختصة في التسويق - ٣ البحوث والدراسات الاكاديمية | الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير) |
| | المراجع الإلكترونية ، مواقع الانترنت |

