

مواصفات مقرر: مبادئ التسويق

صنعا 2016

Republic of Yemen

Alandalus University

Quality Assurance Unit



الجمهورية اليمنية

جامعة الاندلس

للعلوم والتقنية

وحدة ضمان الجودة

كليية: العلوم الادارية	توصيف مقرر:	قسم: ادارة الاعمال
------------------------	-------------	--------------------

أولاً: المعلومات العامة عن المقرر:					
1.	اسم المقرر:	مبادئ التسويق			
2.	رمز المقرر ورقمه:				
3.	الساعات المعتمدة:	محاضرة	سمنار	عملي	تدريب
		3			3
4.	المستوى والفصل الدراسي:	المستوى الثاني الفصل الدراسي الاول			
5.	المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):	لا يوجد			
6.	المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):	لا يوجد			
7.	البرنامج/التي يتم فيها تدريس المقرر:	ادارة الاعمال			
8.	لغة تدريس المقرر:	اللغة العربية			
9.	نظام الدراسة:	فصلي			
10.	أسلوب الدراسة في البرنامج:				
11.	مكان تدريس المقرر:	الجامعة			
12.	اسم معد مواصفات المقرر:	د. جبر عبد القوي السنباني			
13.	تاريخ اعتماد مجلس الجامعة:	2017/2016			

ثانياً: وصف المقرر:
يعرض هذا المقرر المبادئ الأساسية للتسويق ، ويتناول مفهوم التسويق وتطوره والبيئة التسويقية وأهمية التسويق والإطار التنظيمي لوظيفة التسويق والسلع والخدمات وأنواع المشترين وسلوك المستهلكين وتجزئة السوق وسياسات المنتجات والتسعير والتوزيع والترويج.
ثالثاً: مخرجات التعلم:
يتوقع من الطالب عند اكمال المقرر بنجاح ان يكون قادرا على ان:
<b>A- المعرفة والفهم</b>
1. معرفة الأسس والمفاهيم الأساسية للتسويق الحديث وتطبيقاته.

2. استيعاب عناصر البيئة التسويقية والتعامل معها بصورة تسهم في تحسين مستوى أداء منظمات الأعمال.

### B- المهارات الذهنية

1. القدرة على تحليل سلوك المستهلك وابتكار منتجات جديدة تلبي حاجات السوق.
2. استنتاج أهمية ودور كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي في تحقيق أهداف منظمات الأعمال وتلبية حاجات ورغبات العملاء.

### C- المهارات العملية المهنية

1. ممارسة التسويق في حياتك العملية ومنظمات الأعمال.
2. تقديم حلول عملية للمشكلات التسويقية التي تواجه الشركات والمؤسسات اليمنية في عملية تسويق منتجاتها.

### D المهارات العامة

1. يعد تقارير الأعمال التسويقية والعرض والتقديم والتواصل مع الآخرين والتأثير فيهم.
2. يدير الوقت والأزمات التي تواجه المنظمات ويعزز السلوك الرشيد في استخدام الموارد وتنمية الشعور والحس الوطني بالتنمية المستدامة من خلال المواطنة والالتزام التنظيمي.

### رابعاً: موازنة مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقييم

أولاً: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
1. معرفة الأسس والمفاهيم الأساسية للتسويق الحديث وتطبيقاته.	- المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية .	- الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة . - الواجبات المنزلية .
1. استنتاج أهمية ودور كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي في تحقيق أهداف منظمات الأعمال وتلبية حاجات ورغبات العملاء.	- المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية .	- الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة . - الواجبات المنزلية .
1. القدرة على تحليل سلوك المستهلك وابتكار منتجات جديدة تلبي حاجات السوق.	- المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية .	- الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة .

- الواجبات المنزلية .		
الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة . - الواجبات المنزلية .	- المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية .	1. استنتاج أهمية ودور كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي في تحقيق أهداف منظمات الأعمال وتلبية حاجات ورغبات العملاء.

خامسا: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
1. ممارسة التسويق في حياتك العملية ومنظمات الأعمال.	المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية	الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة . - الواجبات المنزلية . البحوث 2
2. تقديم حلول عملية للمشكلات التسويقية التي تواجه الشركات والمؤسسات اليمنية في عملية تسويق منتجاتها.	المحاضرة . - الحالات العملية . - المناقشات العملية	الاختبارات التحريرية . - الاختبارات العملية . - الاختبارات القصيرة . - الواجبات المنزلية . البحوث

ثامنا: موضوعات المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.					
وحدات /مواضيع محتوى المقرر					
أولاً: الجانب النظري والعملية					
الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	رموز مخرجات تعلم المقرر

A1.2، B1	3	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفاهيم التسويق</li> <li>2. أركان التسويق</li> <li>3. أهمية التسويق</li> <li>4. أهداف التسويق</li> <li>5. مراحل التسويق</li> <li>6. المنافع التي يقدمها التسويق</li> </ol>	مقدمة في التسويق	1
A1.2، C1	3	2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم البيئة التسويقية</li> <li>2. أنواع البيئة التسويقية</li> <li>3. مكونات البيئة الداخلية</li> <li>4. مكونات البيئة الخارجية</li> </ol>	البيئة التسويقية	2
A1.2، B1.2		2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم السوق</li> <li>2. أنواع السوق</li> <li>3. بحوث التسويق</li> <li>4. أهداف بحوث التسويق</li> <li>5. أنواع بحوث التسويق</li> <li>6. تجزئة السوق</li> </ol>	السوق	3
A1.2، B1.2 C1.2	3	1		اختبار نصفي	4
A1.2، B1.2 C1.2	3		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم سلوك المستهلك</li> <li>2. أنواع السلوك الشرائي للمستهلك</li> <li>3. مراحل عملية اتخاذ المستهلك لقرار الشراء</li> <li>4. العوامل المؤثرة على سلوك الشراء للمستهلك</li> </ol>	سلوك المستهلك	5
A1.2،	3		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم المنتج</li> <li>2. أبعاد المنتج</li> <li>3. ابتكار المنتجات وتطويرها</li> <li>4. دورة حياة المنتج</li> <li>5. السلع</li> <li>6. الخدمات</li> </ol>	المنتج	6
A1.2، B1.2 C1.2	3		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم التسعير</li> <li>2. أهمية التسعير</li> <li>3. أهداف التسعير</li> <li>4. طرق التسعير</li> <li>5. إستراتيجية التسعير</li> <li>6. مفهوم قنوات التوزيع</li> <li>7. أهمية قنوات التوزيع</li> <li>8. وظائف قنوات التوزيع</li> <li>9. اختيار قنوات التوزيع</li> <li>10. العوامل المؤثرة فاختيار قنوات التوزيع</li> </ol>	التسعير والتوزيع	7
A1.2، B1.2 C1.	3		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. مفهوم الترويج</li> <li>2. تعريف الترويج</li> <li>3. أهداف الترويج</li> <li>4. عناصر المزيج الترويجي</li> </ol>	الترويج	8

			5. المكونات المادية للخدمة 6. الأفراد المشتركون في تقديم الخدمة 7. عمليات تقديم الخدمة	
A1.2، B1.2 C1.2 D1.2	3	1	يشمل ما أخذ من المنهج	9
	48	14	إجمالي الأسابيع والساعات	

<b>تاسعا: استراتيجية التدريس:</b>	
محاضرات.	
تطبيق عملي في المعمل.	
واجبات منزلية	
مناقشة جماعية	
تكاليف جماعية	

<b>I. التبعينات والتكليفات:</b>				
الرقم	التكليف/النشاط	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	اعداد عن اهمية التسويق	A1.2، B1.2	3	5
2	تكليف بان يصمم كل طالب مشروع تسويقي	A1.2، B1.2	7	5
3	تكليف الطلاب بزيارة ميدانية للشركات التسويقية	1.2،A B1.2 C1.2	10	5
4	نشاط تسويقي حول تصميم برنامج اعلاني	A1.2، B1.2 C1.2 D1.2	13	5

<b>عاشرا: تقويم التعلم:</b>					
الرقم	أنشطة التقويم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	الواجبات	7 – 3 – 10 13	10	%10	A1.B2 B1.B2

A1.A2	%10	10	كل الأسابيع	حضور مشاركة ( المناقشة والحوار)	2
A1.A2.	%20	20	7	اختبار منتصف الفصل	3
A1.A2	%60	60	16	الاختبار النهائي	4
A1.A2	%10	10	7 - 3 - 10 13	الواجبات	5
	%100	100		المجموع	
<b>الحادي عشر: مصادر التعلم:</b>					
(اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).					
<b>المراجع الرئيسية: (لا تزيد عن مرجعين)</b>					
جبر عبد القوي السنباني 2013م، مبادئ التسويق، صنعاء "جامعة الاندلس عبد العزيز مصطفى أبو نبعة، مبادئ التسويق الحديث، ط3، عمان: دار المناهج، 2002م.					
<b>المراجع المساعدة</b>					
شريف مراد، بن يعقوب الطاهر، دور وأهمية بحوث التسويق في تفعيل القرارات التسويقية في المؤسسات الاقتصادية، الجامعة المسيلة، 2007م. Kotler & Armstrong Principles of Marketing Prentice Hall U.S.A. 2001.P354.					
<b>مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)</b>					
<a href="http://www.olc.bu.edu.eg/olc/images/ts3ira.pdf">http://www.olc.bu.edu.eg/olc/images/ts3ira.pdf</a> <a href="http://www.kau.edu.sa/Files/0002132/Subjects/ME7.pdf">http://www.kau.edu.sa/Files/0002132/Subjects/ME7.pdf</a>					

<b>الثاني عشر: الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.</b>	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالاتي:	
<b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</b>	1.
1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات.	
2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر.	
3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.	
<b>الحضور المتأخر :</b>	
1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة.	
2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.	
<b>ضوابط الامتحان:</b>	
1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني.	
2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان.	
3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان.	

<p>4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b></p> <p>1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكاليف.</p> <p>2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه.</p> <p>3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>
<p><b>الغش:</b></p> <p>1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة.</p> <p>2. الشروع في الغش مادتين على الأقل.</p> <p>3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>
<p><b>الانتحال:</b></p> <p>تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>
<p><b>سياسات أخرى:</b></p> <p>يمنع استخدام التلفونات أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>

خطة مقرر: مبادئ التسويق



I. معلومات عن مدرس المقرر:							
الساعات المكتبية ( 3 / أسبوعيا )						جبر عبد القوي السنباني	الاسم
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	صنعا	المكان ورقم الهاتف
							البريد الإلكتروني

II. معلومات عامة عن المقرر:					
مبادئ التسويق				1. اسم المقرر:	
				2. رمز المقرر ورقمه:	
المجموع	الساعات				3. الساعات المعتمدة للمقرر:
	تدريب	عملي	سمنار	نظري	
42				3	4. المستوى والفصل الدراسي:
المستوى الثاني والفصل الاول					

ادارة الاعمال	5. المتطلبات السابقة لدراسة المقرر(إن وجدت):
	6. المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر(إن وجدت):
	7. البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:
اللغة العربية	8. لغة تدريس المقرر:
جامعة الاندلس	9. مكان تدريس المقرر:

### III. وصف المقرر الدراسي:

يعرض هذا المقرر المبادئ الأساسية للتسويق ، ويتناول مفهوم التسويق وتطوره والبيئة التسويقية وأهمية التسويق والإطار التنظيمي لوظيفة التسويق والسلع والخدمات وأنواع المشترين وسلوك المستهلكين وتجزئة السوق وسياسات المنتجات والتسعير والتوزيع والترويج.

### IV. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:

1. معرفة الأسس والمفاهيم الأساسية للتسويق الحديث وتطبيقاته.
2. استيعاب عناصر البيئة التسويقية والتعامل معها بصورة تساهم في تحسين مستوى أداء منظمات الأعمال.
3. القدرة على تحليل سلوك المستهلك وابتكار منتجات جديدة تلبي حاجات السوق.
4. استنتاج أهمية ودور كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي في تحقيق أهداف منظمات الأعمال وتلبية حاجات ورغبات العملاء.
5. ممارسة التسويق في حياتك العملية ومنظمات الأعمال.
6. تقديم حلول عملية للمشكلات التسويقية التي تواجه الشركات والمؤسسات اليمنية في عملية تسويق منتجاتها.

### V. محتوى المقرر:

#### الجانب النظري:

الرقم	وحدات المقرر	المواضيع التفصيلية	الأسبوع	الساعات الفعلية
	مقدمة في التسويق	1. مفاهيم التسويق 2. أركان التسويق 3. أهمية التسويق 4. أهداف التسويق 5. مراحل التسويق 6. المنافع التي يقدمها التسويق	2	3
	البيئة التسويقية	1. مفهوم البيئة التسويقية 2. أنواع البيئة التسويقية 3. مكونات البيئة الداخلية 4. مكونات البيئة الخارجية	2	3
	السوق	1. مفهوم السوق 2. أنواع السوق 3. بحوث التسويق 4. أهداف بحوث التسويق 5. أنواع بحوث التسويق 6. تجزئة السوق	2	3

3	1		اختبار نصفي
3	2	1. مفهوم سلوك المستهلك 2. أنواع السلوك الشرائي للمستهلك 3. مراحل عملية اتخاذ المستهلك لقرار الشراء 4. العوامل المؤثرة على سلوك الشراء للمستهلك	سلوك المستهلك
3	2	1. مفهوم المنتج 2. أبعاد المنتج 3. ابتكار المنتجات وتطويرها 4. دورة حياة المنتج 5. السلع 6. الخدمات	المنتج
3	2	11. مفهوم التسعير 12. أهمية التسعير 13. أهداف التسعير 14. طرق التسعير 15. إستراتيجية التسعير 16. مفهوم قنوات التوزيع 17. أهمية قنوات التوزيع 18. وظائف قنوات التوزيع 19. اختيار قنوات التوزيع 20. العوامل المؤثرة فاختيار قنوات التوزيع	التسعير والتوزيع
3	2	1. مفهوم الترويج 2. تعريف الترويج 3. أهداف الترويج 4. عناصر المزيج الترويجي 5. المكونات المادية للخدمة 6. الأفراد المشتركون في تقديم الخدمة 7. عمليات تقديم الخدمة	الترويج
2	1	شامل الكتاب	الاختبار النهائي
	14	عدد الأسابيع والساعات	

الجانب العملي:			
كتابة تجارب (مواضيع / مهام) النشاط العملي			
الرقم	المهام / التجارب العملية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	اعداد عن اهمية التسويق	2	1
2	تكليف بان يصمم كل طالب مشروع تسويقي		

1	2	تكليف الطلاب بزيارة ميدانية للشركات التسويقية	3
1	2	نشاط تسويقي حول تصميم برنامج اعلاني	4
1	1	اعداد عن اهمية التسويق	5
1	1	تكليف بان يصمم كل طالب مشروع تسويقي	
		إجمالي الأسابيع والساعات	

#### VI. استراتيجية التدريس

1. محاضرات.  
تطبيق عملي في المعمل.  
واجبات منزلية  
مناقشة جماعية  
تكاليف جماعية

#### VII. التكاليفات / المهام:

الرقم	التكليف/النشاط	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1			
2			
3			

#### VIII. تقويم التعلم:

الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم/اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي (نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي)
1.	الواجبات		10	10%
2.	حضور مشاركة ( المناقشة والحوار)		10	10%
	اختبار منتصف الفصل		20	20%
	اختبار اخر الفصل		60	60%
	المجموع		100	

#### IX. مصادر التعلم:

1. المراجع الرئيسية:  
جبر عبد القوي السنياني 2013م، مبادئ التسويق، صنعاء "جامعة الاندلس  
عبد العزيز مصطفى أبو نبيعة، مبادئ التسويق الحديث، ط3، عمان: دار المناهج، 2002م.
2. المراجع المساعدة:

شريف مراد، بن يعقوب الطاهر، دور وأهمية بحوث التسويق في تفعيل القرارات التسويقية في المؤسسات الاقتصادية، الجزائر: جامعة المسيلة، 2007م.

Kotler & Armstrong Principles of Marketing Prentice Hall U.S.A.2001.P354.

### X. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:

1.

#### سياسة حضور الفعاليات التعليمية:

1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات.
2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر.
3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.

#### الحضور المتأخر :

1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة.
2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.

#### ضوابط الامتحان:

1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني.
2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان.
3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان.
4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.

#### التعيينات والمشاريع:

1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكليف.
2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه.
3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.

#### الغش:

1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة.
2. الشروع في الغش مادتين على الأقل.
3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.

#### الانتحال:

<p>تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	
<p><b>سياسات أخرى:</b> يمنع استخدام الهواتف أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	
<p><b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</b> 1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات. 2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر. 3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</p>	2.
<p><b>الحضور المتأخر :</b> 1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة. 2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</p>	
<p><b>ضوابط الامتحان:</b> 1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني. 2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان. 3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان. 4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>	
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b> 1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكليف. 2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه. 3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>	
<p><b>الغش:</b> 1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة. 2. الشروع في الغش مادتين على الأقل. 3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>	
<p><b>الانتحال:</b> تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	

<p><b>سياسات أخرى:</b> يمنع استخدام التليفونات أثناء الامتحانات وبينه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	
<p><b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</b> 1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات. 2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر. 3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</p>	3.
<p><b>الحضور المتأخر :</b> 1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة. 2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</p>	
<p><b>ضوابط الامتحان:</b> 1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني. 2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان. 3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان. 4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>	
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b> 1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكاليف. 2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه. 3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>	
<p><b>الغش:</b> 1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة. 2. الشروع في الغش مادتين على الأقل. 3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>	
<p><b>الانتحال:</b> تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	
<p><b>سياسات أخرى:</b></p>	

<p>يمنع استخدام التلغونات أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	
<p><b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</b></p> <p>1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات. 2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر. 3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</p>	4.
<p><b>الحضور المتأخر :</b></p> <p>1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة. 2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</p>	
<p><b>ضوابط الامتحان:</b></p> <p>1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني. 2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان. 3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان. 4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>	
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b></p> <p>1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكليف. 2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه. 3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>	
<p><b>الغش:</b></p> <p>1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة. 2. الشروع في الغش مادتين على الأقل. 3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>	
<p><b>الانتحال:</b></p> <p>تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	
<p><b>سياسات أخرى:</b></p> <p>يمنع استخدام التلغونات أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	



<p>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات.</li> <li>2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر.</li> <li>3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</li> </ol>	5
<p><b>الحضور المتأخر :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة.</li> <li>2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</li> </ol>	
<p><b>ضوابط الامتحان:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني.</li> <li>2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان.</li> <li>3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان.</li> <li>4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</li> </ol>	
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكاليف.</li> <li>2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه.</li> <li>3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</li> </ol>	
<p><b>الغش:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة.</li> <li>2. الشروع في الغش مادتين على الأقل.</li> <li>3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</li> </ol>	
<p><b>الانتحال:</b></p> <p>تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	
<p><b>سياسات أخرى:</b></p> <p>يمنع استخدام التليفونات أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	
<p>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</p>	6

<p>1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات. 2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر. 3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</p>	
<p><b>الحضور المتأخر :</b> 1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة. 2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</p>	
<p><b>ضوابط الامتحان:</b> 1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني. 2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان. 3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان. 4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>	
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b> 1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكاليف. 2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه. 3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>	
<p><b>الغش:</b> 1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة. 2. الشروع في الغش مادتين على الأقل. 3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>	
<p><b>الانتحال:</b> تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>	
<p><b>سياسات أخرى:</b> يمنع استخدام الهواتف أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>	
<p><b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية:</b> 1. يجب أن لا تقل نسبة الحضور عن 75% من عدد المحاضرات.</p>	<p>7.</p>

<p>2. إذا تجاوز غياب الطالب نسبة 25% بحرم من دخول الامتحان في المقرر.</p> <p>3. يسمح للغائب الذي تجاوز 25% إذا قدم عذر مقبول لدى إدارة الجامعة أستاذ المقرر.</p>
<p><b>الحضور المتأخر :</b></p> <p>1. يعذر الطالب المتأخر لمدة لا تقل عن ربع ساعة.</p> <p>2. المتأخر أكثر من ربع ساعة ينذر وبعدها إذا تأخر يغيب المحاضرة كاملة.</p>
<p><b>ضوابط الامتحان:</b></p> <p>1. يعتبر الطالب غائب إذا لم يحضر في الوقت المحدد وعليه دخول امتحان الدور الثاني.</p> <p>2. هل الطالب الحضور في الموعد المحدد للامتحان.</p> <p>3. لا يسمح للطالب بالدخول إلى الامتحان بعد مضي نصف ساعة من الوقت الأصلي للامتحان.</p> <p>4. لا تستلم التكاليف إلا في موعدها إلا إذا قدم المتأخر عذر مقنع على أن لا تكون فترة التأخر كبيرة.</p>
<p><b>التعيينات والمشاريع:</b></p> <p>1. تسلم التكاليف في المواعيد المحددة من قبل استاذ المقرر تحدد المواعيد بحسب طبيعة التكاليف.</p> <p>2. التقارير الأسبوعية التي يكلف بها الطلاب تسلم في الأسبوع الذي يليه.</p> <p>3. إذا كان بحث مادة يسلم قبل نهاية الفصل بأسبوعين.</p>
<p><b>الغش:</b></p> <p>1. محاولة الغش حرمان مادة واحدة.</p> <p>2. الشروع في الغش مادتين على الأقل.</p> <p>3. عدم الانضباط وإثارة الفوضى أثناء الامتحان مادة واحدة.</p>
<p><b>الانتحال:</b></p> <p>تكون العقوبة حرمان ثلاثة مواد.</p>
<p><b>سياسات أخرى:</b></p> <p>يمنع استخدام الهواتف أثناء الامتحانات وينبه الطلاب إلى هذا الأمر مسبقاً.</p>



## توصيف مقرر:

