

نموذج وصف المقرر

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا : ايجازاً مقتضباً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها ، مبرهنأ عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة ، مع التأكيد على ضرورة الربط بينه وبين وصف البرنامج الأكاديمي .

الكلية التقنية الحويجة	1. المؤسسة التعليمية
قسم التقنيات المالية والمصرفية	2. القسم العلمي / المركز
FBT202	3. اسم / رمز المقرر
حضوري	4. أشكال الحضور المتاحة
الفصل الاول 2024-2025	5. الفصل / السنة
75 ساعة 5 ساعة في الاسبوع	6. عدد الساعات الدراسية (الكلية)
	7. تاريخ اعداد هذا الوصف
م.م معن علي محمد maanali-htc@ntu.edu.iq	8. اسم مسؤول المقرر الدراسي
9. أهداف المقرر : يهدف هذا المقرر الى تحقيق هذه الاهداف	
1- التعرف على مفهوم التسويق المصرفي ودوره في القطاع المالي.	
2- تعلم كيفية تصميم استراتيجيات تسويقية فعالة للمصارف والمؤسسات المالية بما يتناسب مع احتياجات السوق.	
3- التعرف على الادوات والتقنيات المستخدمة في التسويق المصرفي مثل الحملات الاعلانية، التسويق الرقمي، وخدمات الزبائن.	
4- فهم كيفية تحليل احتياجات الزبائن المالية وكيفية تطوير المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي هذه الاحتياجات.	
5- فهم كيفية بناء ادارة وعلاقات طويلة الامد مع الزبائن لضمان الولاء وتوسيع قاعدة الزبائن.	

10- مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم :

أ- الأهداف المعرفية (المعرفة والفهم)

- 1- فهم التسويق المصرفي وأهميته في القطاع المالي ومعرفة الفئات المستهدفة في التسويق المصرفي مثل الافراد، الشركات، والحكومات.
- 2- التعرف على كيفية تحديد احتياجات الزبائن في القطاع المصرفي وفهم ودراسة سلوكيات الزبائن في اختيار الخدمات المصرفية.
- 3- فهم انواع الخدمات المصرفية والتعرف على المنتجات المصرفية المبتكرة.
- 4- التعرف على التحديات التي تواجه المصارف في التسويق.
- 5- فهم العلاقة بين التسويق المصرفي وادارة العلاقة مع الزبائن.

ب- الأهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر.

- 1- تحسين العروض المصرفية من خلال تسويق المنتجات مثل القروض ، حسابات التوفير ، الودائع.
- 2- تطبيق اساليب تحليل البيانات لفهم سلوك الزبائن وتوجيه حملات التسويق بشكل اكثر دقة.
- 3- تدريب الموظفين على كيفية استخدام التقنيات الحديثة في التواصل مع الزبائن.

طرائق التعليم والتعلم :

تعرف طرائق التعليم والتعلم لأغراض تصميم المقرر الدراسي بأنها (أساليب تنظيم الاتصال والتفاعل الصفي بين المدرس والطلبة، وبين الطلبة أنفسهم، من أجل تفاعل مثمر مع محتوى التعلم، وتحقيق مخرجات تعلم المقرر الدراسي).
و سيتم بمشيئة الله سبحانه وتعالى تدريس المقرر بمجموعة من الطرق منها :

1. الطريقة التقليدية المتمثلة بالشرح على لوحة التدريس باستخدام برنامج البور بوينت .
2. تكليف الطلبة بتقديم تقارير في موضوع محددة كنشاط صفي حول مفردات المقرر.
3. استخدام مجموعة متنوعة من الاساليب مثل المشاركات و العصف الذهني

طرائق التقييم :

يعرف التقييم بأنه عملية مستمرة لجمع البيانات والمعلومات وتحليلها وتفسيرها لمعرفة مدى تحقق مخرجات تعلم المقرر الدراسي وإصدار الحكم عليها.

- 1- الامتحانات بمختلف أنواعها
- 2- التغذية الراجعة من الطلاب
- 3- التقارير والدراسات

ج-الأهداف الوجدانية والقيمية

طرائق التعليم والتعلم

- 1- طريقة المحاضرة
- 2- طريقة المناقشة
- 3- استراتيجية العصف الذهني

طرائق التقييم :

- 1- اختبار التعرف
- 2- الاختبار المقال غير المحدد
- 3- الاختبارات القصيرة
- 4- الاختبار النهائي
- 5- اختبار تمثيل الأدوار (المحكمة الافتراضية)

د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).

- 1- أن يتمكن من التعلم ذاتيا.
- 2- أن يطور المهارات التقريرية ويظهرها
- 3- أن يمتلك خبرات واقعية ذات تصورات إدراكية
- 4- أن يكون لديه هدف واضح يسعى لتحقيقه

11- بنية المقرر :

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الاسبوع الاول	5	فكرة عامة عن مقرر الكورس	مقدمة عن التسويق	حضورى بور بوينت	مشاركة الطلبة و الامتحانات اليومية والشهرية
الاسبوع الثاني	5	مفهوم وعناصر التسويق	تعريف التسويق ومعرفة عناصره ومزيج التسويق	لقاء الكتروني مباشر / بور بوينت	كذلك
الاسبوع الثالث	5	مفهوم التسويق المصرفي	تعريف التسويق المصرفي ومراحل تطوره	لقاء مباشر / مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الرابع	5	البيئة التسويقية	اهمية تحليل البيئتين الداخلية والخارجية والدور الاستراتيجي للتحليل البيئي	لقاء مباشر / مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الخامس	5	التخطيط الاستراتيجي في المصرف	اهمية التخطيط الاستراتيجي في المصرف وخطوات التخطيط	شرح مفصل مع /قرارات قضائية	كذلك
الاسبوع السادس	5	الخطة التسويقية المصرفية	انواع الخطط التسويقية والميزة التنافسية للمصرف	بور بوينت	كذلك
الاسبوع	5	نظام المعلومات	اهمية نظام	لقاء مباشر /	كذلك

السابع	التسويقية المصرفي	المعلومات التسويقية وبحوث التسويق	مخطط توضيحي	
الاسبوع الثامن	5	امتحان شهري	امتحان لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع التاسع	5	خطوات البحث التسويقي	امتحان تحريري	
الاسبوع العاشر	5	سلوك المستهلك المصرفي	لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الحادي عشر	5	عناصر المزيج التسويقي	لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الثاني عشر	5	دورة حياة الخدمة المصرفية	لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الثالث عشر	5	تسعير الخدمات المصرفية	لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الرابع عشر	5	طرق تحديد اسعار الخدمات المصرفية	لقاء مباشر/ مخطط توضيحي	كذلك
الاسبوع الخامس عشر	5	مراجعة شاملة وامتحان		

12- البنية التحتية :

1- الكتب المقررة المطلوبة	كتاب التسويق المصرفي / المؤلف احمد محمد فهمي
2- المراجع الرئيسية (المصادر)	مقدمة في التسويق المصرفي/ د. فراس الاشقر

	ا- الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية ، التقارير ، ...)
المواقع الالكترونية المتخصصة والبحوث الالكترونية	ب - المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت :

13- خطة تطوير المقرر الدراسي :	
اضافة وتحديث مفردات ومواضيع ضمن التطور الحاصل في المقرر وبنسبة لا تتجاوز 10% في كل عام دراسي .	