المتطلبات الأكاديمية للمقرر الدراسي

1) معلومات عامة:

أسم المقرر الدراسي ورمزه	التسويق المصرفي FB(369)
منسق المقرر	إبراهيم احمد محمد باب الله
القسم / الشعبة التي تقدم البرنامج	قسم التمويل والمصارف
الأقسام العلمية ذات العلاقة بالبرنامج	قسم التمويل والمصارف
الساعات الدراسية للمقرر	3 ساعات
اللغة المستخدمة في العملية التعليمية	اللغة العربية
السنة الدراسية / الفصل الدراسي	
تاريخ وجهة اعتماد المقرر	مجلس القسم / مجلس الكلية 2006

1.1. عدد الساعات الأسبوعية:

المحاضرات [3] المعامل [/] التدريب [/] المجموع [3]

2) أهداف المقرر:

1. إلمام الطالب بمفهوم علم التسويق المصرفي وطبيعته في المؤسسات المصرفية،
2. توضيح أسس علم التسويق وإدارته في المؤسسات المصرفية،
3. تزود إدراك الطالب لاستراتيجيات التسويق للعمليات والخدمات المصرفية.

مخرجات التعلم المستهدفة:

أ. المعرفة والفهم

أ.1	إلمام الطالب بالسياسيات التسويقية في المصارف .أ.
أ.2	معرفة الطالب لأهمية التسويق المصرفي ومخاطره.
أ.3	فهم الأسس اللازمة لنجاح البرنامج التسويقي المصرفي.
أ.4	يتعرف الطالب على المعيار التي لها معاير لحوكمة المصارف .أ.
أ.5	

ب . المهارات الذهنية:

ب.1	• فهم الطالب للمفاهيم التسويق المصرف.
ب.2	معرفة الطالب لوظائف العملية الإدارية للتسويق المصرفي
ب.3	معرفة طرق الترويج الخدمات المصرفية
ب.4	فهم الطالب لاستراتيجيات التسويق الخدمات المصرفية

ج . المهارات العملية والمهنية

ج.1	• أن يستخدم الطالب مهارة تقييم الأصول العقارية ومهارة تحليل السوق العقارية.
ج.2	• أن يستوعب الطالب أساليب التمويل العقاري وكيفية التثمين العقاري وطرق التثمين
ج.3	أن يشخص الطالب المناخ الاستثماري وتحليل مخاطر الاستثمار العقاري
ج.4	• أن يستخدم الطالب دراسات جدوى المشاريع العقارية وتحليل تلك الدراسات.

د . المهارات العامة والمنقولة

د.1	• اكتساب الطالب كيفية التسويق للخدمات والمنتجات المصرفية.
د.2	• يكتسب الطالب التعرف على جودة الخدمات المصرفية.
د.3	تدريب الطالب علي كيفية التسويق المصرفي
د.4	يشارك الطالب من ضمن فرق مع زملائه وحالات عملية.
د.5	

3) محتوى المقرر:

الموضوع العلمي	عدد الساعات	محاضرة	معمل	تمارين
تعريف بعلم التسويق و أهميته و أهدافه	6	2	--	---
الخدمات المصرفية وخصائصها التسويقية.	3	1	--	--
جودة الخدمات المصرفية.	3	1	--	--
البيئة التسويقية للخدمات المصرفية	3	1	--	2
نظم المعلومات التسويقية وبحوث التسويق المصرفي	6	2	---	6
المنتج المصرفي وتسعير الخدمات المصرفية	6	2		
توزيع و ترويج الخدمات المصرفية	3	1		
الإعلان و الاتصالات للتسويق الخدمات	3	1		

المصرفية				
مفهوم الخدمات المصرفية و خدمة الزبون.	3	1		
استراتيجيات تسويق الخدمات المصرفية	6	2		

4) طرق التعليم والتعلم

1. المحاضرات الدراسية .
2. دراسة الحالات والتطبيقات العملية .
3. تدريبات مختلفة علي محتويات المقرر .
4. التنوع في الأسئلة وتفعيل حلقات نقاش لتطوير الاستيعاب.

5) طرق التقييم

ر.م	طرق التقييم	تاريخ التقييم	النسبة المئوية	ملاحظات
1	الامتحان النصفي	الأسبوع السابع	%20	
2	الامتحان الشفهي	الأسبوع الثاني حتي الأسبوع الثاني عشر	%5	
3	الامتحان العملي			
4	الامتحان النهائي	الأسبوع الرابع عشر	%70	
5	النشاط	الأسبوع الثاني حتي الأسبوع الثاني عشر	%5	
	المجمـوع		% 100	

6) جدول التقييم

رقم التقييم	أسلوب التقييم	التاريخ
التقييم الأول	الامتحان الشفهي	الأسبوع الثاني
التقييم الثاني	الأوراق البحثية	الأسبوع الثاني
التقييم الثالث	الامتحان النصفي	الأسبوع السابع
التقييم الرابع	الامتحان النهائي	الأسبوع الرابع عشر
التقييم الخامس		
التقييم السادس		

7) المراجع والدوريات:

عنوان المراجع	الناشر	النسخة	المؤلف	مكان تواجدها
مذكرات المقرر				
الكتب الدراسية المقررة				
كتب مساعدة				
مجلات علمية				
مجلات دورية				
مواقع انترنت				

8) الإمكانيات المطلوبة لتنفيذ المقرر:

ر.م	الإمكانيات المطلوب توافرها	ملاحظـــــات
1	قاعات	
2	جهاز الحاسب الآلي	
3	جهاز Data show	
4	شبكة المعلومات الدولية الإنترنيت	
5	مكتبة الكلية	

منسق المقرر: .د/إبراهيم باب الله.....

منسق البرنامج: .أ/مسعود بلحاج.....

التاريخ: / /

مصفوفة المقرر الدراسى (التسويق المصرفى)

الأسبوع الدراسي	أ. المعرفة والفهم					المهارات														
						ب. المهارات الذهنية					ج. المهارات العملية والمهنية					د. المهارات العامة والمنقولة				
	أ. 1	أ. 2	أ. 3	أ. 4	أ. 5	ب. 1	ب. 2	ب. 3	ب.4	ب. 5	ج.1	ج. 2	ج. 3	ج. 4	ج. 5	د. 1	د. 2	د. 3	د. 4	د. 5
1																				
2																**				
3	**					**											**			
4											**									
5		**					**					**								
6																				
الامتحان النصفـــــــــــي الأول																				
7																		**		
8			**					**												
9																				
10													**							
11									**											
12				**										**					**	
13																				
الامتحان النهائي																				