

قسم العلوم الإدارية

برنامج التسويق

متطلبات الجامعة

BUST.٠٢ English Language (١)

(٨P) ٤ credits

The current course provides students with the language basics of everyday English to help them communicate in different real life situations. The course focuses more on real life conversations and the basic grammars that will help each one in his/her major. Moreover, the course provides students with plenty of writing and speaking practices. The updates of the book allow students to be posted with the latest language uses and functions that are easy and useable in real life situations.

BUST.٠٦ English Language (٢)

(٨P) ٤ credits

The current course provides students with the language basics of everyday English to help them communicate in different real life situations. The course focuses more on real life conversations and the basic grammars that will help each one in his major.

Moreover, the course provides students with plenty of writing and speaking practices. The updates of the book allow students to be posted with the latest language uses and functions that are easy and useable in real life situations.

BENG.٠٥ Calculus

(٢L, ٢T) ٣credits

Course discusses the principle of limited and show the theories of limited and continue, how to procedure differentiation and its special rules with the study of implicit functions differential , defined the integration and the link between the processes of differentiation and integration, integration rules, methods of integration and its practical applications.

BUST.٠٩ Computer Skills

(٦P) ٣credits

This course provides a student by basic skills for using computer at studying environment, library, and at home. It presents the knowledge of basic computer and information technology concepts. The course provides the knowledge needed to operate and utilize the operating system and office software package, and to use the computer for Internet access and electronic communication.

BUST.٠٥ الثقافة الإسلامية

(٤L) ٤credits

يعد مقرر الثقافة الإسلامية من أهم المقررات الدراسية وذلك للدور الذي يساهم فيه هذا المقرر في تكوين الشخصية المسلمة القادرة على قراءة ماضيها وفهم واقعها والإسهام الإيجابي في بناء المستقبل بناءً يوافق شرع الله ويلبي احتياجات العصر من غير إفراط ولا تفريط (بوسطية). ويتم أخذ هذا المقرر بطريقة الحوار والمناقشة، كما يكلف فيه الطلبة بالبحوث التي تخدم أهداف المقرر. ويتم تقييم الطلبة عن طريق المشاركة الصفية واللاصفية والأعمال التي يكلف بها الطلبة والاختبارات النصفية والنهائية.

1 credit (1L)

مهارات الاتصال 07 BUST

يهدف مهارات الاتصال إلى إلمام الطالب بالنظريات والمفاهيم الأساسية في مجال الاتصال الإنساني، وتنمية المهارات الأساسية في مجال التواصل الجيد مع الذات ومع الآخرين، وتعزيز ممارستها في حياته اليومية والعملية باستخدام أساليب جديّة تعتمد على التدريب والتقييم المتنوع والفعال، بما يساهم في إنجاح حياته الخاصة والعملية على حد سواء.

1 credit (1L)

التفكير الناقد 08 BUST

التفكير الناقد مادة هدفها الأساسي بناء وتنمية مهارة الطلاب الذهنية في مجال التعامل مع الآراء والأفكار المقروءة أو المسموعة أو المرئية لإبداء الرأي المؤيد أو المعارض استناداً إلى المهارات الذهنية المنظمة، والمهارات المعرفية والخبرات والتجارب. يتضمن العديد من الموضوعات الرئيسية كمفهوم التفكير الناقد وفائدته العملية والتعليمية و في الفصل الدراسي ، ومعاييرها ، ومعوقاته ومقوماته الأساسية والمساعدة ، وكيفية بناء حجج مقنعة بالاستناد إلى الاستدلال الناقد ، مع بيان صور المغالطات والخدع البلاغية ، ثم توجت المادة بخاتمة تضمنت تطبيق مهارات التفكير على بعض الظواهر والمجالات الحيوية في الحياة ، والطريقة المثلى لتدريسها تكاد تنحصر في الجانب النظري من خلال المحاضرات والمدخلات والمناقشات المستفيضة ، مع تعزيز ذلك بقدر كبير من الأساليب التدريسية ، كلعب بعض الأدوار ، وعرض مقاطع فيديو بالصوت والصورة، وإجراء بعض المناظرات، خصص لتدريسها والتدريب على بعض مفاهيمها 14 ساعة في الفصل الدراسي الواحد، وتدرس بنظام الساعة (زمن المحاضرة ساعة واحدة).

4 credits (2L, 4P)

03 BUST اللغة العربية 3

يهتم المقرر بتنمية المهارات اللغوية الأساسية للطالب كونه من متطلبات الجامعة ويتناول جملة من النشاطات الاتصالية والدروس اللغوية والإملائية والتركيبية ويحتوي على معارف ونصوص وتدريب لغوية، ويتألف من كتابين:

الأول يركز على مهارتي الاستماع والتحدث، والثاني يركز على مهارتي القراءة والكتابة، مع احتواء كل من الكتابين على أساسيات التركيب النحوي وبعض القواعد الإملائية ويعتمد المقرر أسلوب التدريبات والتطبيقات العملية لكل طالب، بالإضافة إلى النصوص التطبيقية في CD المرفق بالكتاب مع الامتحان النصفى والنهائي.

1 credit (2P)

مهارات تلاوة القرآن الكريم وتجويده 01 BUST

يعد هذا المقرر من المقررات المهمة؛ كونه متعلق بكلام الله تعالى ثم إنه من متطلبات الجامعة، وهو مقرر نظري وتطبيقي يقوم الطالب فيه بتلاوة وحفظ نصف جزء عم من سورة (الطارق-الناس)، ودراسة الآداب التي ينبغي أن يتحلّى بها قارئ القرآن، وفهم وتطبيق هذه الأحكام عند قراءة القرآن الكريم، وتستخدم طريقتي الحوار والمناقشة في التدريس، ويتم تقييم الطالب من خلال تلاوته للقرآن أثناء اللقاءات التعليمية، والقيام بالتكليفات المصاحبة – الصفية واللاصفية – مع الامتحان النصفى والنهائي.

طرق البحث 10 BUST

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية البحوث في حل المشكلات التي تواجه المنظمات في جميع أنشطتها الداخلية والخارجية، ويتناول مقرر طرق البحث العلمي مفهوم البحث العلمي وأنواع البحوث العلمية وتحديد موضوع البحث ومشكلة وفرضيات واسئلة البحث ومراحل تصميم البحث وكتابة البحث والجوانب الفنية والإخراجية واللغوية في البحث وكيفية وضع البحث في إطار منطقي ومتكامل. سيتم تدريس هذا المقرر من خلال استراتيجيات تدريسية تتمثل في المحاضرات النظرية والأنشطة التدريبية ومناقشة مشاريع خطط البحوث والحوار والمناقشة والبحث عبر الإنترنت وأخيراً التكاليف الفردية والجماعية. يتطلب لدراسة هذا المقرر أن يكون الطالب قد درس مقرر الإحصاء في العلوم الإدارية مسبقاً.

متطلبات الكلية

إدارة المشتريات والمخازن BADS 07

يمثل مقرر إدارة المشتريات والمخازن أحد أهم وظائف المنظمة التخصصية والمسؤولة عن الموارد المادية التي تعتبر أحد أهم الموارد لتسيير أعمال المنظمة ونجاحها. ويتناول المقرر الأصول العلمية للشراء والمتضمنة مفاهيم الشراء وأخلاقيات مهنة الشراء وطرق تنظيم إدارة الشراء بالكمية المناسبة والسعر المناسب والجودة المناسبة ومن مصدر التوريد المناسب، ومفاهيم التخزين وأهميته وأنواع المخازن والمواد وطرق الاستلام والصرف والرقابة على المخازن، ويرتكز تدريس المقرر على ربط الجوانب النظرية بالجوانب العملية من خلال الزيارات الميدانية والتكاليف الجماعية وتتطلب دراسة هذا المقرر الدراسة المسبقة لمقرري مبادئ إدارة الأعمال.

إدارة مالية BADS 09

يقدم هذا المقرر عرضاً تحليلياً متعمقاً لعدد من الموضوعات المتقدمة في مجال الإدارة المالية من خلال التركيز على أهمية اتخاذ القرارات المالية التمويلية والاستثمارية وقرارات توزيع الأرباح وتأثيرها على القيمة السوقية للسهم والتي من خلالها تصل الشركة لتحقيق هدفها الاستراتيجي والمتمثل في تعظيم ثروة الملاك. ومن أجل ذلك يركز هذا المقرر بالإضافة إلى تعميق الأصول النظرية للفكر المالي المعاصر والاتجاهات الحديثة للإدارة المالية تركز على الأدوات والوسائل التخطيطية التي تستخدم في عملية اتخاذ القرارات المالية. سيتم تدريس هذا المقرر من خلال استراتيجيات تدريسية تتمثل في المحاضرات ودراسة الحالات العملية والتكاليف الفردية والجماعية والتعليم التعاوني. يتطلب لدراسة هذا المقرر أن يكون الطالب قد درس مقرري مبادئ محاسبة (1)، (2) مسبقاً.

مبادئ التسويق BADS 06

يمثل مقرر مبادئ التسويق الأساس لممارسة أنشطة التسويق التي تمثل عامل النجاح والمحرك لأنشطة منظمات الأعمال في الوقت المعاصر. ويتناول المقرر المفاهيم الأساسية والحديثة ذات العلاقة بإدارة التسويق والأنشطة المناطة بها في المنظمات الأعمال حيث يزود الطالب بأساسيات وأهمية ومراحل تطور النشاط التسويقي، مع التركيز على الاستراتيجيات والتقنيات التسويقية المرتبطة بعناصر المزيج التسويقي المنتج والتسعير والتوزيع والترويج من خلال عمل محاولات لتقديم منتجات جديدة يصاحبها سياسات تسويقية تتناسب وطبيعة المنتج.

يتضمن تدريس المقرر تحليل لبعض المواقف ودراسات الحالات التسويقية بالإضافة إلى تقديم منتج جديد أو تطوير منتج حالي مع اقتراح السياسات والاستراتيجيات التسويقية المناسبة لجميع عناصر المزيج التسويقي، وتتطلب دراسة هذا المقرر الدراسة المسبقة لمقرري مبادئ إدارة الأعمال.

القانون التجاري ١٢ BADS

القانون التجاري هو أحد فروع القانون الخاص الذي ينظم العلاقة بين العاملين في مهنة التجارة، وهو الاطار الذي يحكم الانشطة التجارية على اختلاف انواعها، وله علاقة مباشرة بمختلف العلوم الادارية والاقتصادية والمالية والسياسية فهو الذي يحدد القواعد والأسس التي تنظم هذه العلوم والحقوق والواجبات والشروط والضوابط، وينظم العلاقات القانونية وحدودها للأعمال التجارية والتاجر والمتجر والشركات التجارية، وهو علم دائم المرونة والتغير من أجل مواجهة التطورات السريعة والمتلاحقة في العلوم التجارية في ظل التقدم العلمي الكبير الذي يمر به العالم الحديث، ولا يلزم لدراسة هذا المقرر دراسة متطلبات سابقة، ويلزم لاجتياز هذا المقرر تنفيذ التكاليف وتجاوز الامتحانات الخاصة به.

الاحصاء للعلوم الإدارية ١١ BADS

يمثل مقرر الاحصاء في العلوم الادارية حجر زاوية وركيزة أساسية لتنمية قدرات ومهارات الطالب في مجال البحث العلمي، والتخطيط وبرمجة الأهداف واتخاذ القرارات، كما يستخدم المقرر أيضا كأداة لتنمية مهارات الطالب على إعداد دراسات الجدوى للمشروعات الاقتصادية. يتناول المقرر شرحا للمفاهيم الأساسية للأساليب الاحصائية، والعمليات الحسابية عليها، والمقارنة بين أنواعها، كما يتناول المقرر شرحا لمقاييس النزعة المركزية، مقاييس التشتت، نظرية الاحتمالات، اختبار الفرضيات، اختبار معنوية الفروق بين المتوسطات والنسب بالإضافة الى تطبيقات الانحدار ذات العلاقة بالعلوم الادارية.

مبادئ إدارة أعمال ٠١ BADS

يعد مقرر مبادئ إدارة الأعمال أحد الركائز الأساسية لتحقيق النجاح لأي منظمة في سوق العمل . ويتناول المقرر المفاهيم والنظريات والآراء المختلفة التي أسهم بها الكثير من رجال الفكر الإداري ، إضافة إلى وظائف الإدارة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة وصناعة قرار ، . كخلفية ضرورية قبل دراسة الموضوعات المتخصصة في مجال الإدارة.

مبادئ الاقتصاد الجزئي ٠٤ BADS

تأتي أهمية الاقتصاد الجزئي من كونه يعطينا تفسيراً للسلوك الاقتصادي للوحدات الفردية افراداً ومؤسسات فعالة في سوق العمل من خلال التعرف على الأسس والقواعد الاقتصادية التي يمكن الاستناد اليها في اتخاذ القرارات وتفسير الظواهر الاقتصادية على مستوى الوحدات الاقتصادية الفردية حيث يتناول هذا المقرر علاقة علم الاقتصاد بالمشكلة الاقتصادية وكيفية مواجهتها من خلال الأنظمة الاقتصادية والهياكل التنظيمية للسوق والطلب والعرض ومرونتها وأهميتها في زيادة إيرادات المشروع الفردي بالإضافة الى نظرية سلوك المستهلك والوصول إلى وضع التوازن وكذلك نظرية سلوك المنتج وطبيعة العملية الإنتاجية والمفاهيم المتعلقة بإيرادات وتكاليف المشروع التي يصل بها المشروع الفردي للتوازن في الأجل القصير والطويل. يعتمد تدريس هذا المقرر على العديدين استراتيجيات التدريس منها (المحاضرات والمشاركة في الحوار والنقاش وعمل سمنارات وتكاليف فردية وجماعية وعروض ايضاحية لحل المشكلات) .

مبادئ الإقتصاد الكلي ٠٥ BADS

يُهتم الاقتصاد الكلي بدراسة وتحليل النشاط الاقتصادي الجمعي (الكلي للمجتمع) Macroeconomic من خلال دراسة القضايا والمفاهيم المتعلقة بالنشاط الكلي فيتناول قضايا ومفاهيم حسابات الناتج والدخل المحلي وطرق حسابه المختلفة كمؤشرات لقياس الاداء الاقتصادي للمجتمع وكذا دور الدولة في النشاط الاقتصادي والرؤى والمدارس المختلفة التي تناقش حجم ومستوى دور الدولة في النشاط الاقتصادي . بالإضافة إلى

محددات الإنفاق الكلي وقضايا التوازن الكلي وأيضاً النقود والمصارف وقضايا التضخم والركود الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية لمعالجة الاختلالات الاقتصادية بالإضافة إلى القضايا المتعلقة بالنمو وتحقيق التنمية الاقتصادية من حيث مفاهيمها ومحدداتها وكذلك طرق قياسها ومعوقاتها وأثارها على الدول النامية وسيتم عرض كل تلك المواضيع بالتدرج المناسب وبالشرح المبسط قدر الإمكان وباستخدام أساليب التحليل اللفظي والبياني والرياضي. يتطلب دراسة المقرر الدراسة المسبقة لمقرر مبادئ الاقتصاد الجزئي ويعتمد تدريس هذا المقرر على العديد من استراتيجيات التدريس منها (المحاضرات والمشاركة في الحوار والنقاش وعمل سماعات وتكاليف فردية وجماعية وعروض إيضاحية لحل المشكلات) .

السلوك التنظيمي

السلوك التنظيمي يمثل احد فروع العلوم الاجتماعية ويهتم بدراسة المستويات الثلاثة المحددة للسلوك في المنظمة وهي الفرد والجماعة والهيكل التنظيمي ومن ثم تطبيق المعارف الناتجة من هذه الدراسة باتجاه تطوير اداء المنظمة. هذا وفي كل مستوى من هذه المستويات عوامل عدة تحدد سلوك هذه المستوى حيث ان محددات سلوك الفرد يشمل الشخصية، التعليم، الإدراك والقيم، الإتجاهات، الدوافع، وضغوط العمل، ومحددات سلوك الجماعة تشمل القيادة، صناعة القرار، الإبداع، الجماعة، الإتصال ومحددات السلوك على مستوى الهيكل التنظيمي تشمل، الهيكل التنظيمي الرسمي، الصراع التنظيمي، الثقافة التنظيمية، الفساد.

متطلبات قسم

بحوث العمليات BAS ٠٠٥

يعتبر مقرر بحوث العمليات أحد المتطلبات الأساسية للنجاح في الوظائف المتعلقة بإدارة الأعمال بصورة عامة وعلى وجه الخصوص تلك المتعلقة بإدارة الإنتاج والعمليات من أجل مواكبة التطورات الصناعية والتقنية في منظمات الأعمال والتي تهدف إجمالاً إلى الوصول إلى أقصى نتيجة ممكنة من معياري الكفاءة والفعالية لتلك المنظمات. وعليه، فإن المقرر يشتمل على مفاهيم أساسية ولمحة تاريخية حول نشأة علم بحوث العمليات . ويتطرق المقرر إلى أهم المواضيع في علم بحوث العمليات كالبرمجة الخطية وطرق الحل المختلفة ومتابعة المشاريع . وقد اشتمل المقرر كذلك على نظرية خطوط الانتظار والبرمجة الدينامية إضافة إلى الأساليب الرياضية التي من شأنها المساعدة في اتخاذ القرار المناسب عن طريق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في ظل المنافسة الشديدة السائدة بين الأعمال. وتتطلب دراسة هذا المقرر الدراسة المسبقة لمقررات الرياضيات والإحصاء في العلوم الإدارية ومبادئ الإدارة ومقرر إدارة الإنتاج والعمليات.

دراسة الجدوى وتقييم المشروعات BAS ٠٠٤

يهتم مقرر دراسة الجدوى وتقييم المشروعات بتزويد الطالب بالمعارف والمفاهيم الأساسية المتعلقة بدراسات الجدوى وتقييم المشروعات ومن خلال دراسة المقرر سيتعرف الطالب على المكونات الأساسية المطلوبة لاعداد دراسات الجدوى وتقييم المشروعات لاتخاذ القرار المناسب بناءً على نتائج الدراسة . كما سيتعرف الطالب على الطرق والوسائل التي من خلالها يتم الحكم بنجاح او فشل المشروع ، اضافة الى طريقة ادماج المخاطر وتحليل المواقف في عملية اتخاذ القرار. ويتطرق المقرر الى الفروق بين دراسة الجدوى من الناحية الاقتصادية ومن الناحية المالية والحالات التي تناسب كل طريقة. وسيتم تدريس المقرر من خلال المحاضرات

، العروض التقديمية، التكاليف، دراسة حالات ، لعب ادوار ومجموعات عمل وحلقات نقاش داخل الفصل. ولدراسة المقرر ينبغي أن يكون الطالب قد درس مقرري الادارة المالية وادارة المشروعات .

ريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة ٠٠٧ BAS

يعتبر مقرر ريادة الأعمال من المقررات الأساسية والضرورية لإعداد الطالب بشكل كافي ومناسب لدخول سوق العمل بعد تخرجه . ويتناول المقرر مفاهيم ريادة الأعمال والمهارات المطلوبة لرجل الأعمال الريادي ، كما يتضمن مواضيع حول مهارات التفاوض وطرق إنشاء مؤسسات الأعمال و كيفية استنباط الأفكار الريادية ودراسة جدواها .كما يشمل مواضيع حول تصميم المشروع الريادي و خطط التسويق والإدارة والتشغيل والمالية الخاصة به. و في المقرر أيضاً شرح لكيفية بناء العلاقة وإنشاء فكرة المشروع . ثم يوضح المقرر أخلاقيات العمل والمسئولية الإجتماعية للشركات . و يحتوي المقرر على أوراق عمل وتدريبات مختلفة تضمن استيعاب الطالب لجميع مفردات المقرر.

إدارة الجودة الشاملة ٠٠٣ BAS

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية موضوع الجودة الذي يعد أحد الركائز الأساسية لنجاح منظمات الأعمال ، ويتناول المقرر المفاهيم الحديثة المتعلقة بإدارة الجودة ، إضافة إلى مبادئها الأساسية ومتطلبات تطبيقها وأنماذجاتها ،فضلاً عن المواصفات العالمية للجودة، وكذلك واقع إدارة الجودة الشاملة في المنظمات اليمنية.

يتطلب تدريس المقرر استخدام طرق التعلم الآتية: المحاضرات ،تقديم العروض،الحوار والمناقشة،التعلم التعاوني،التكاليف الفردية والجماعية كما يتطلب من الطالب أن يكون قد درس مقرري مبادئ إدارة الأعمال وإدارة الإنتاج والعمليات المتقدمة، كما يتطلب منه النزول الميداني لإحدى منظمات الأعمال لتقييم واقع الجودة فيها.

ريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة ٠٠٧ BAS

يعتبر مقرر ريادة الأعمال من المقررات الأساسية والضرورية لإعداد الطالب بشكل كافي ومناسب لدخول سوق العمل بعد تخرجه . ويتناول المقرر مفاهيم ريادة الأعمال والمهارات المطلوبة لرجل الأعمال الريادي ، كما يتضمن مواضيع حول مهارات التفاوض وطرق إنشاء مؤسسات الأعمال و كيفية استنباط الأفكار الريادية ودراسة جدواها .كما يشمل مواضيع حول تصميم المشروع الريادي و خطط التسويق والإدارة والتشغيل والمالية الخاصة به. و في المقرر أيضاً شرح لكيفية بناء العلاقة وإنشاء فكرة المشروع . ثم يوضح المقرر أخلاقيات العمل والمسئولية الإجتماعية للشركات . و يحتوي المقرر على أوراق عمل وتدريبات مختلفة تضمن استيعاب الطالب لجميع مفردات المقرر.

متطلبات برنامج

استراتيجيات تسويق ٠٠٤ BMP

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية استراتيجيات التسويق التي تعد أحد الركائز الأساسية لنجاح منظمات الأعمال في سوق العمل ،و يتناول المقرر أساسيات الإدارة الاستراتيجية، واختيار الاستراتيجية على مستوى المنظمة، الاستراتيجيات السوقية، استراتيجيات المنتجات والتسعير والتوزيع، عناصر التوزيع المادي، واستراتيجية الترويج.

وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في المحاضرات والمشاريع الفردية والجماعية ودراسة الحالة والبحث في الانترنت والسمنارات وحلقات النقاش.

يتطلب هذا المقرر من الطالب أن يكون قد درس مقرر مبادئ التسويق وكذلك النزول الميداني، وجمع المعلومات عن احدى منظمات الاعمال في السوق المحلي، وتحليل استراتيجيات للشركات الدولية .

بحوث تسويق 002BMP

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية بحوث التسويق التي تعد أحد الركائز الأساسية لنجاح منظمات الأعمال في سوق العمل، يتناول المقرر بحوث التسويق أهميتها وطبيعتها، والنواحي التنظيمية للبحوث التسويقية، وأنواع بحوث التسويق، وخطوات إعداد البحث التسويقي، والبيانات الأولية والثانوية، نموذج جمع البيانات، والعينات، وتحليل البيانات وكتابة التقرير النهائي. وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في المحاضرات ومشاريع الفردية والجماعية ودراسة الحالة والسمنارات وحلقات النقاش. يتطلب هذا المقرر من الطالب أن يكون قد درس مقرر مبادئ التسويق وطرق ومناهج البحث العلمي، وكذلك النزول الميداني واجراء بحث تسويقي وتحليل ابحاث .

تسويق الخدمات 005BMP

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية تسويق الخدمات التي تعد أحد الركائز الأساسية لنجاح منظمات الأعمال الخدمية في سوق العمل، يتناول المقرر مدخل إلى الخدمات، الخدمة الجوهر والخدمات التكميلية الداعمة، المزيج التسويقي الخدمي، تحديد مكانة الخدمة في السوق، أنظمة الخدمات، الاستراتيجيات الداعمة لأنظمة الخدمة، تصميم الخدمات، تطوير الخدمات الجديدة، إدارة الطلب على الخدمات، جودة الخدمة المدركة ورضا العميل، التسويق الداخلي، المشكلات المترتبة على تسويق الخدمات. وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في المحاضرات والمشاريع الفردية والجماعية والحوار والمناقشة والبحث على الانترنت والسمنارات وحلقات النقاش. يتطلب هذا المقرر من الطالب أن يكون قد درس مقرر مبادئ تسويق، وكذلك النزول الميداني وابتكار وتطوير خدمة قائمة وتصميمها .

إدارة الترويج والإعلان 001BMP

يمثل مقرر إدارة الترويج والإعلان أحد المكونات الرئيسية للمزيج التسويقي بشكل عام كما يشكل الإعلان جانب أساسي من المزيج الترويجي. ويتناول المقرر المفاهيم الأساسية ذات العلاقة بإدارة عناصر المزيج الترويجي بشكل عام وجانب الإعلان بشكل خاص، حيث يزود الطالب بأساسيات وأهمية التكامل بين عناصر المزيج الترويجي في نجاح النشاط التسويقي، بالإضافة إلى الجوانب المتعلقة بإدارة النشاط الإعلاني وتصميم الرسالة الإعلانية، وستتضمن عملية تدريس المقرر إعداد عرض متكامل لتصميم الإعلان واختيار الوسائل الإعلانية لأغراض تحقيق الجوانب العملية والمهنية للمقرر، وتتطلب دراسة هذا المقرر الدراسة المسبقة لمقرر مبادئ التسويق.

إدارة التفاوض 02BBAL

يعد مقرر التفاوض-الذي يلقي الضوء على المفاهيم الأساسية في التفاوض- أحد الركائز الأساسية لتحقيق النجاح لأي منظمة في سوق العمل . ويتناول المقرر مفهوم وخصائص المفاوضات، ويتضمن دراسة الشخصية

والثقافة والموقف التفاوضي بالإضافة الي مناهج التفاوض والدافعية ، وكذلك مبادئ التفاوض ومهارات حل الصراع، إضافة الي الإعداد للمفاوضات، وأخيراً يتناول استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.

يتطلب هذا المقرر من الطالب أن يكون قد درس مقرري مبادئ إدارة الأعمال ومبادئ التسويق.

التسويق الدولي ٠٠٧ BMP

ينال هذا المقرر أهميته من أهمية دراسة الأسواق الدولية لتسويق السلع والخدمات خارج الحدود المحلية وبما يحقق للشركات النمو والربح خاصة بعد دخول اليمن رسمياً لمنظمة التجارة العالمية. ويتناول هذا المقرر المفاهيم والمبادئ الأساسية للتسويق الدولي، والبيئة التسويقية المؤثرة على الأداء الكلي للتسويق الدولي، وكذلك دراسة طرق البحوث التسويقية الدولية، ونظم المعلومات التسويقية، بالإضافة إلى دراسة وتحليل عناصر المزيج التسويقي المتمثلة في سياسات المنتج والتسعير والترويج والتوزيع وتطبيقها في السوق الدولية. سيتم تدريس هذا المقرر من خلال استراتيجيات تدريسية تتمثل في محاضرات والحلقات النقاشية ودراسة الحالات وتحليل المواقف والتفاعل والمناقشة وتقديم حلول لمشكلات واقعية والتعلم الذاتي. لدراسة هذا المقرر يجب على الطالب أن يكون قد درس مقرر مبادئ التسويق مسبقاً.

الاقتصاد الإداري ٠٣ BBAL

تأتي أهمية الاقتصاد الإداري كونه يستخدم أدوات التحليل الاقتصادي المناسبة لتوجيه الموارد الاقتصادية المادية والبشرية والمالية المتاحة لتحقيق أهداف المؤسسة من خلال المساعدة في اتخاذ القرارات سواء في مؤسسات القطاع العام او الخاص حيث يركز الاقتصاد الإداري بصورة خاصة حول معرفة كيفية استخدام مفاهيم وأدوات علم الاقتصاد ونظرية الجزئية في مواجهة مشاكل المؤسسة فيما يتعلق بالتوزيع والانتاج والتسويق والتمويل واستراتيجيات المنتج والتوسع والتسعير وعلاقتة بتحقيق الربح وظروف البيئة الداخلية والخارجية ومدى أهمية تلك المواضيع لدى متخذي القرارات لتحقيق اهداف المؤسسة .

ويتطلب دراسة هذا المقرر الدراسة المسبقة لمقرر مبادئ الاقتصاد الجزئي ويعتمد تدريس هذا المقرر على العديد من استراتيجيات التدريس منها (المحاضرات والمشاركة في الحوار والنقاش وعمل سمنارات وتكاليف فردية وجماعية وعروض ايضاحية لحل المشكلات) .

إدارة المبيعات ٠٠٦ BMP

تتمثل أهمية المقرر في أهمية إدارة المبيعات كآخر حلقة من حلقات النشاط التسويقي، وكونها الإدارة الإرادية الوحيدة داخل المنظمة بينما تمثل بقية الإدارات مراكز تكلفة. يتناول المقرر مواضيع مهمة وحديثة تتضمن أهمية نشاط البيع، ومهام مدير المبيعات، ومهام إدارة المبيعات، فن البيع، وتنشيط المبيعات، وتأثير العوامل الداخلية والخارجية لبيئة المنظمة على المبيعات، والتجارة الإلكترونية، وأخيراً التنبؤ بالمبيعات والحصة السوقية. وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في محاضرات وحلقات نقاشية ودراسة حالات وتحليل مواقف وعروض تقديمية. ويتطلب لدراسة هذا المقرر أن يكون الطالب قد درس مقرر مبادئ التسويق مسبقاً.

إدارة قنوات التوزيع ٠٠٣ BMP

تتمثل أهمية المقرر في أهمية قنوات التوزيع في سد الفجوة بين المنتجين والمستهلكين. يتناول المقرر بشكل تفصيلي المفاهيم الحديثة لكيفية إدارة قنوات التوزيع وتصميمها وتطويرها، وخاصة فيما يتعلق بكلاً من: ماهية القنوات التوزيعية، تحليلها، تخطيطها، أنواعها (السماسة والوكلاء ومنشآت تجارة الجملة والتجزئة) وإدارة قنوات التوزيع وعلاقتها بعناصر المزيج التسويقي الأخرى (المنتج والتسعير والترويج). وسيتم دراسة المقرر من

خلال عدة استراتيجيات تتمثل في محاضرات وحلقات نقاشية ودراسة حالات وتحليل مواقف وعروض تقديمية. ويتطلب لدراسة هذا المقرر أن يكون الطالب قد درس مبادئ التسويق مسبقاً.

التسويق الإلكتروني ٠١ BMPL

تبرز أهمية المقرر من خلال ما يقدمه لمنشأة الأعمال من حلول فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية، ويتضمن المقرر مواضيع مهمة وحديثة منها ما يتعلق بالمنافسة بين منظمات الأعمال، وخدمات الزبائن عبر الإنترنت، وعناصر مزيج التسويق الإلكتروني، وتخطيط وتطوير المنتجات لتلائم بيئة الإنترنت، وتسويق الخدمات الإلكترونية، وتسعير المنتجات ومعرفة كيفية المقارنة بين أسعار المنافسين، وأساسيات تصميم المتجر الإلكتروني، والتوزيع في بيئة الإنترنت، والترويج وأدواته الإلكترونية. وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في المحاضرات والسمنارات والتطبيق العملي في المعمل والمراجعة الدورية خلال التطبيقات وتقسيم الطلبة إلى مجموعات. يتطلب هذا المقرر من الطالب أن يكون قد درس مقرري مبادئ التسويق ومبادئ الحاسوب والإنترنت أو ICDL.

التسويق المصرفي ٠٣ BMPL

تتمثل أهمية المقرر في أهمية القطاع المصرفي في تسهيل حركة تداول الأموال والتجارة. ويتضمن مواضيع مهمة في مجال التسويق للمصارف مثل التعريف بالتسويق المصرفي والفرق بينه وبين التسويق التقليدي، ومفهوم جودة الخدمة المصرفية، والعوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على سلوك عملاء الخدمات المصرفية، ودراسة البيئة التي تعمل فيها المصارف، ومفهوم الترويج والإعلان للخدمات المصرفية، وأخيراً يتناول خدمة العملاء ودور العنصر البشري في خلق علاقة تفاعلية بين المصرف وعملائه.

وسيتم دراسة المقرر من خلال عدة استراتيجيات تتمثل في المحاضرات والحلقات النقاشية وتحليل المواقف وتقديم حلول لمشكلات واقعية ومجموعات عمل.

ويتطلب لدراسة هذا المقرر أن يكون الطالب قد درس مبادئ التسويق مسبقاً.