

جامعة الزيتونة للعلوم والتكنولوجيا

الكلية المتوسطة

سلفيت - فلسطين

برنامج دبلوم متوسط

إدارة التسويق والمعارض التجارية

Management of Marketing and Exhibitions

(MT)

خطة 2025

Plan 2025

برنامج إدارة التسويق والمعارض التجارية

(القسم: الإدارة)

1- مقدمة:

يتناول هذا التقرير الخطة الأكاديمية لدرجة الدبلوم المتوسط في تخصص " إدارة التسويق والمعارض التجارية" ويتكون من أربعة أجزاء:

يعرض الجزء الأول بعد هذه المقدمة أهداف البرنامج ومخرجاته المتوقعة ومبررات معروضه. أما الجزء الثاني فيعرض متطلبات البرنامج وتوزيع هذه المتطلبات على برنامج دراسي إرشادي مقترح مكون من سنتين (أربعة فصول) في حين يعرض الجزء الثالث وصفا لمساقات البرنامج. ويختم الجزء الرابع بمعرض لاحتياجات تنفيذ البرنامج.

1-1 أهداف البرنامج ومخرجاته:

يهدف البرنامج بشكل رئيس إلى تخريج متخصص في إدارة التسويق بكفاءة خاصة في مجال إدارة التسويق والمعارض التجارية.

مبررات عرض البرنامج في جامعة فلسطينية (الزيتونة)

بالإضافة إلى كونه البرنامج الأول من نوعه في الأراضي الفلسطينية، فإن مبررات معروضه تشمل:

- تتطور بيئة الأعمال في الاقتصاد الفلسطيني بشكل مضطرب وبمواكبة للتطورات العالمية أي أن التسويق والترويج سيحتلان مواقع متقدمة في اهتمامات منظمات الأعمال الفلسطينية وبالتالي، فإن الاقتصاد الفلسطيني بات بحاجة إلى متخصصين في التسويق وإدارة المعارض المختلفة.

ويتوقع من الطالب بعد التخرج أن يكون قادرا على القيام بالمهام التالية:

- التخطيط لنشاط ما أو برنامج معين والإشراف على تنفيذه بكفاءة عالية.
- مساعدة مدير قسم المبيعات أو دائرة التسويق في شركة كبيرة أو مصنع وازن والتعامل بكفاءة تطورات السوق.

- إدارة فريق عمل للتخطيط وتنفيذ معرض تجاري أو صناعي.
- التواصل بكفاءة مع منظمات الأعمال المختلفة وتنمية العلاقات معها.

2- المتطلبات الأكاديمية للبرنامج:

يتطلب الحصول على درجة الدبلوم المتوسط في إدارة التسويق والمعارض التجارية دراسة 72 ساعة أكاديمية موزعة بين متطلبات كلية (19 ساعة) ومتطلبات قسم (12 ساعة) ومتطلبات تخصص (46 ساعة).

1-2 متطلبات الكلية (CC00NNN): (19 ساعة):

الرقم	رقم المساق	عنوان المساق	عنوان المساق بالإنجليزية	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
1	CC00101	لغة عربية	Arabic Language	3	-
2	CC00111	لغة انجليزية 1	English Language 1	3	-
3	CC00112	لغة انجليزية 2	English Language 2	3	CC00111
4	CC00123	دراسات في الفكر العربي والاسلامي	Studies in Arabic & Islamic Thought	3	-
5	CC00132	مهارات رقمية	Digital Skills	3	-
6	CC00141	مهارات القيادة والاتصال	Leadership & communication skills	1	-
7	CCMT280	ريادة اعمال	Entrepreneurship	3	بلا

2-2 متطلبات القسم (CCMTNNN): (12 ساعة)

الرقم	رقم المساق	عنوان المساق	عنوان المساق بالإنجليزية	عدد الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
1	CCMT101	مبادئ إدارة 1	Principles of Management 1	3	بلا
2	CCMT102	مبادئ محاسبة 1	Principles of Accounting 1	3	بلا
3	CCMT103	مبادئ تسويق	Principles of Marketing	2	بلا
4	CCMT104	مقدمة في الاقتصاد	Intro. To Economics	2	بلا
5	CCMT105	مبادئ التمويل	Principles of Finance	2	بلا

2-3 متطلبات التخصص / البرنامج (CCMTNNN): (41 ساعة)

تتكون الخطة الأكاديمية من برنامج أساسي مركز في الإدارة والتسويق وبرنامج آخر في إدارة المعارض التجارية، وبذلك يكون الطالب مؤهل لإدارة المعارض التجارية بكافة أشكالها ومراحلها.

الرقم	رقم المساق	عنوان المساق	عنوان المساق بالإنجليزية	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
1	CCMT111	رياضيات للأعمال	Math for Business	2	بلا
2	CCMT112	مبادئ إدارة سلسلة الإمداد والتوريد والنقل	Principles of SCLM	2	CCMT101
3	CCMT113	إحصاء للأعمال	Statistics for Business	2	CCMT111
4	CCMT121	مقدمة في تخطيط الأنشطة	Introduction to Event Planning	2	بلا
5	CCMT131	محاسبة مالية وتكاليف	Financial and Cost Accounting	2	CCMT102+ CCMT104+ CCMT105
6	CCMT141	التواصل في الاعمال	Business Communication	2	CC00132
7	CCMT202	مناهج أبحاث التسويق	Marketing Research Methods	2	CCMT103
8	CCMT203	سلوك المستهلك	Consumer Behavior	2	CCMT103
9	CCMT212	قانون الأعمال	Business Law	2	بلا
10	CCMT221	إدارة التسويق	Marketing Management	2	CCMT103+ CCMT101
11	CCMT222	استراتيجيات المبيعات وإدارتها	Sales Strategies and Management	2	CCMT221
12	CCMT223	مزودون وبنائون	Exhibition Suppliers and Vendors	2	CCMT121
13	CCMT242	التسويق الرقمي	Digital Marketing	2	CCMT221
14	CCMT250	الإعلان	Advertising	2	CCMT121
15	CCMT257	ادارة الفعاليات والمناسبات	Event Management	2	CCMT121
16	CCMT261	المعارض والمؤتمرات 1	Exhibitions and Conferences 1	3	CCMT121
17	CCMT262	المعارض والمؤتمرات 2	Exhibitions and Conferences 2	3	CCMT261

CCMT257	1	Public Relations	علاقات عامة	CCMT272	18
موافقة القسم	2	Field Training	تدريب ميداني	CCMT282	19
	0	Pre-Comprehension Exam	تحضيري شامل	CCMT295	20
	0	Scientific Writing for Graduation Project	الكتابة العلمية لمشروع التخرج	CCMT296	21
موافقة القسم	2	Graduation Project	مشروع التخرج	CCMT299	22

• برنامج دراسي استرشادي لسنتين:

نقترح أن تكون تفاصيل البرنامج الأكاديمي كما يلي:

مجموع الساعات	متطلبات تخصص إجبارية	متطلبات قسم	متطلبات كلية	الفصل
18	رياضيات للأعمال	م. إدارة م. محاسبة 1 م. تمويل م. تسويق	لغة إنجليزية 1 مهارات رقمية	1
18	إحصاء للأعمال م. إدارة سلسلة الإمداد والتوريد والنقل التواصل في الأعمال مقدمة في تخطيط الأنشطة محاسبة مالية وتكاليف	مقدمة في الاقتصاد	لغة إنجليزية 2 لغة عربية	2
18	مناهج أبحاث التسويق سلوك المستهلك قانون الأعمال إدارة التسويق الاعلان ادارة الفعاليات والمناسبات المعارض والمؤتمرات 1 مزودون وبائعون الكتابة العلمية لمشروع التخرج	--	مهارات القيادة والاتصال	3
18	التسويق الرقمي استراتيجيات المبيعات وادارتها المعارض والمؤتمرات 2 علاقات عامة تدريب ميداني مشروع التخرج تحضيري شامل	--	دراسات في الفكر العربي والاسلامي ريادة اعمال	4
72	41	12	19	مجموع الساعات

1- وصف المساقات

• CCMT103 مبادئ تسويق (2 ساعات) Principles of Marketing

متطلب سابق: بلا

مدخل الى مفاهيم التسويق يتضمن تعريف الطالب بالمصطلحات الاساسية والمفاهيم والنماذج الرئيسية لاستراتيجيات وممارسة التسويق وكيفية تأثر المؤسسات التجارية بالبيئة المحيطة، كما سيتناول هذا المساق اثر سلوك المستهلك على العملية الشرائية وكيفية تقسيم الأسواق وبناء المكانة الذهنية وكما سيتعرف الطالب على مفهوم نظم المعلومات التسويقية وكيفية بناءها

• CCMT104 مقدمة في الاقتصاد (2 ساعات) Introduction to Economics

متطلب سابق: بلا

يغطي المساق المشكلة الاقتصادية، المعروض والطلب، التكاليف والإنتاج، أشكال السوق، الدخل القومي، التضخم والبطالة، النقود والبنوك، ميزان المدفوعات، سعر الصرف الأجنبي.

• CCMT105 مبادئ تمويل (2 ساعات) Principles of Finance

متطلب سابق: بلا

يغطي المساق أساسيات علم التمويل. ويشمل ذلك القيمة الزمنية للنقود، ودراسة طرق قياس المخاطر وأنواعها، وسياسات الربح المتبعة في الشركة، وتكلفة رأس المال، وهيكل رأس المال الأمثل.

• CCMT111 رياضيات للأعمال (2ساعات) Math for Business

متطلب سابق: بلا

جبر المصفوفات والمحددات وتطبيقاتها، قواعد الاشتقاق، القيم القصوى لاقتران بمتغير واحد، التكامل المحدود وغير المحدود، النظرية الأساسية، مقدمة في المعادلات التفاضلية، الاقترانات بمتغيرين، الاشتقاق الجزئي، ايجاد القيم القصوى لاقتران بمتغيرين، حساب المال وتطبيقاته في الادارة والإقتصاد.

• CCMT112 مبادئ إدارة سلسلة الإمداد والتوريد والنقل (2 ساعات) Principles of SCLM

متطلب سابق: CCMT101

يعتبر هذا المساق مقدمة في موضوع سلسلة الإمداد والتوريد والنقل. فهو يعرف الطالب بأساسيات تصميم وتشغيل وضبط (أو التحكم ب) أنظمة النقل والإمداد. وهو تعريف بإدارة سلسلة الإمداد والتوريد والنقل من النواحي العملية والاستراتيجية.

يغطي المساق العلاقات والتدفقات للمواد والمعلومات والموارد، بالمحصلة سيستنتج الطالب أن إدارة سلسلة الإمداد والتوريد والنقل تسهم في زيادة قيمة المنظمة وتعزيز كفاءتها وإرضاء الزبائن.

● CCMT113 إحصاء للأعمال (2 ساعات) Statistics for Business

متطلب سابق: CCMT111

المعايير الإحصائية، وصف المعلومات، الاحتمالات، المتغيرات العشوائية، توزيعات بعض المتغيرات العشوائية الخاصة، تقدير قيم المعايير الإحصائية، اختبار الفرضيات المتعلقة بوسط مجتمع واحد، التوقع، مقدمة في الإنحدار والارتباط.

● CCMT121 مقدمة في تخطيط الأنشطة (2 ساعات) Introduction to Event Planning

متطلب سابق: بلا

يطرح المساق موضوعات رئيسية في التخطيط الاستراتيجي؛ مفهوم التخطيط ومبادئه وعناصره، وتحليل البيئة الداخلية والخارجية تحليل SWOT، وتحديد أساليب ونظريات اتخاذ القرارات؛ كما يتعلم الطالب في هذا المساق خطوات ومهارات التخطيط للأنشطة ويشمل ذلك تحديد أهداف النشاط SMART والأبعاد الزمانية والمكانية والفئة المستهدفة والفقرات المختلفة ومنفذيها والجدول الزمني للنشاط وآليات الدعوة للنشاط وتقييم العملية بخطواتها وبنائها.

● CCMT131 محاسبة مالية وتكاليف (2 ساعات) Cost and Finance Accounting

متطلب سابق: CCMT102 و CCMT104 و CCMT105

يغطي المساق محاسبة التكاليف ويطبقها على تحديد تكاليف الطلبات وإعداد الموازنات والتدفق النقدي وتحليل المخاطر والقيمة الزمنية للنقود وإعداد موازنات رأس المال.

● CCMT141 التواصل في الاعمال (2 ساعات) Business Communication

متطلب سابق: CC00132

يركز هذا المساق على تقنيات التواصل الناجح في عالم الاعمال يقدم استراتيجيات لمختلف مواقف العمل بما في ذلك الكتابة التجارية والاجتماعات والعروض التقديمية والتقارير والمراسلات الالكترونية وعملية التقدم للوظيفة ومهارات التفاوض ويتناول المساق ايضا طرق تنظيم عرض المعلومات لتطوير اسلوب الاتصال المهني مع مراجعة شاملة للقواعد والتنقيط والمصطلحات الخاصة بالأعمال وتعريفها.

● CCMT203 سلوك المستهلك (2 ساعات) Consumer Behavior

متطلب سابق: CCMT103

يتعلم الطالب في هذا المساق المبادئ والمفاهيم المرتبطة بسلوك المستهلك الذي يلعب دوراً مهماً في معظم القرارات التسويقية، وما هي آلية قرار الشراء لدى المستهلك، وكيف للعوامل السيكولوجية والعوامل الاجتماعية تأثير كبير على سلوكه.

● CCMT221 إدارة التسويق (2 ساعات) Marketing Management

متطلب سابق: CCMT103+CCMT101

يتناول هذا المساق من مدخل استراتيجي التطور في مفهوم إدارة التسويق ومهامه مثل إدارة وتطوير المنتجات وإدارة عملية تقسيم الأسواق وكيفية اختيار القطاع المستهدف وإدارة عمليات التسعير وإدارة عملية التوزيع وإدارة الخطط والاستراتيجيات الترويجية وسوف يتطرق المساق الى كيفية تحفيز المستهلكين للشراء وكيفية تحقيق مبدأ التكامل في إدارة عناصر المزيج التسويقي المختلفة.

● CCMT222 استراتيجيات المبيعات وإدارتها (2 ساعات) Sales Strategies and Management

متطلب سابق: CCMT221

يهدف هذا المساق إلى إكساب الطلبة معارف ومهارات إدارة المبيعات؛ حيث يتناول المساق مقدمة في إدارة المبيعات والتخطيط والتنظيم لإدارة المبيعات والبيع الشخصي وتوظيف وتدريب القوى البيعية وتعويض وتحفيز القوى البيعية والتنبؤ بالمبيعات وإدارة المناطق البيعية والتقارير البيعية والتجارة الالكترونية وتقييم أداء النشاط البيعي.

● CCMT223 مزودون وبائعون (2 ساعات) Exhibition Suppliers and Vendors

متطلب سابق: CCMT121

يتعلم الطالب في هذا المساق كيفية اختيار المزودين وكيفية التحري والبحث عنهم والاجتماع بهم والأمور التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار في الاتفاق معهم والتفاوض على الشروط والعقود والعلاقات معهم وخطط الطوارئ فيما يخص عملية التوريد.

● CCMT242 التسويق الرقمي (2 ساعات) Digital Marketing

متطلب سابق: CCMT221

يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب بالأساليب التكنولوجية في عملية التسويق عن طريق الانترنت وامكانية تطبيق المبادئ الاساسية في التسويق الكترونيا وايضا مواكبة التطور التكنولوجي في مجال الاتصالات والانترنت واستخدامها تسويقيا من خلال البيع والشراء والاتصالات وعمليات الدفع الالكتروني وايضا تتطرق الى التعلم الالكتروني والبنك الالكتروني وعمليات التداول عبر الانترنت.

● CCMT250 الاعلان (2 ساعات) Advertising

متطلب سابق: CCMT121

التعاريف;التطور التاريخي ;صناعة الإعلان والهيئات المهنية ؛ مدونات الممارسة؛ وكالات الإعلان؛ اختيار وكالة والعمل معها ؛ تخطيط وإدارة الحملات الإعلانية ؛ وسائل الإعلان ؛أنواع الإعلانات - المجالات ؛ صحف ;الملصقات ؛ لوحات ;الإعلان المحيط العلاقة بين الإعلان والعلاقات العامة؛

● CCMT257 ادارة الفعاليات والمناسبات (2 ساعات) Event Management

متطلب سابق: CCMT121

يتناول هذا المساق مقدمة لطبيعة وخصائص صناعة الأحداث والتي تطورت إلى قطاع أعمال مهم في وقتنا الحاضر. كما تشمل الموضوعات الآثار الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للحدث. سوف نتناول مفهوم ادارة الفعاليات والمناسبات نستكشف الأنواع المختلفة من الأحداث التي تشكل الصناعة، الأحداث الضخمة؛ أحداث هولمارك الأحداث الكبرى؛ مدير الحدث؛ صفات مدير الحدث وكيفية ادارة الحدث لتفادي المخاطر التي قد تقع اثناء الفعالية وشرح عناصر ومراحل ادارة الفعالية منذ التخطيط للحظة ما قبل وصول الحشود حتى بعد رحيل الضيف للتعرف على ارائهم ووجهات نظرهم اتجاه الفعالية. كما سنتناول موضوع اهمية التسويق للفعالية لما له اثر كبير في نجاح الكثير من الفعاليات لا سيما مع ظهور تقنيات ووسائل الجذب الحديثة كما سنتناول مفهوم الرعاية واستراتيجيات اختيار الراعي المناسب وتصنيف الرعاية، دراسة حالة.

● CCMT261 المعارض والمؤتمرات 1 (3 ساعات) Exhibitions and Conferences 1

متطلب سابق: CCMT121

يتناول هذا المساق تعريف المعرض والمؤتمر وانواعها، وتحديد الأهداف والفئات المستهدفة والمزايا الخاصة وملخصاتها وموازنتها. كيفية الاعداد والتحضير للمعرض والمؤتمر واختيار فريق العمل والمحفزات، وتنفيذ الخطة وتدريب هذا الفريق كي يكون جاهزا يوم افتتاح المعرض والمؤتمر والحرص على اتقانهم العمل في المراحل المختلفة وخاصة خلال المعرض والمؤتمر والتأكد من بقائهم متحفزين للعمل بالهمة والاهتمام المطلوبين. وكيفية تحديد مكان المعرض والمؤتمر ومدى ملاءمته ومعايير اختياره والتجهيزات الخاصة و بالإضافة إلى زيارات المعاينة وتفحص المواقع المختلفة واجنحة المعرض والمؤتمر .

● CCMT262 المعارض والمؤتمرات 2 (3 ساعات) Exhibitions and Conferences 2

متطلب سابق: CCMT261

يتناول هذا المساق مواضيع تتعلق بتصميم المنصات والمكان بشكل عام بما في ذلك القواعد والقوانين الضابطة وخارطة المكان والمرونة والتخزين والنقل والإضاءة والمقاعد ومعدات الصوت والفيديو والاثاث والكهربائيات والرسومات والأرمامت. كما يتعرف الطالب على انواع المعدات المستخدمة في المعرض والمؤتمر بأشكاله المختلفة وفعاليتها واستخداماتها وكيفية توفيرها. كيفية التسويق والحملة الاعلانية والتخطيط المالي والميزانية والفئات المستهدفة والمزايا الخاصة بالمعرض، ويشمل ذلك الإعلان عن النشاط وانطلاقه والمزودين الرئيسيين والمنصات والمكان والعوامل البيئية والذاتية التي تؤخذ بعين الاعتبار وترتيبات الغرف وزيارات المعاينة للموقع والعقود ورسوم الإشتراك والإلغاء. كما ويتناول هذا المساق عملية إغلاق النشاط (نهايته) وتقييم الإدارة والنتائج واليوميات ويستعرض المساق أيضا طرق ونماذج التقييم المختلفة.

● CCMT272 علاقات عامة (1 ساعات) Public Relations

متطلب سابق: CCMT257

يهدف هذا المساق الى مراجعة مكان العلاقات العامة في الأعمال اليوم؛ مراجعة علاقة العلاقات العامة بالوظائف و المهن الأخرى، اضافة الى تدريب الطالب وصقل مهارات الاتصال من خلال التواصل مع الجمهور الداخلي والخارجي للمؤسسة. كما يفتح المساق المجال أمام الطلبة لتعلم المهارات المختلفة في ممارسة العلاقات العامة كونهم واجهة المؤسسة التي يعملون بها باختلاف طبيعة عملها.

● CCMT280 ريادة اعمال (3 ساعات) Entrepreneurship

متطلب سابق: موافقة القسم

يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بريادة الأعمال بطريقة تطبيقية من خلال اتباع أدوات مختلفة في توصيل المفاهيم المتعلقة بالريادة. يعتمد الطالب في الجانب النظري على المواد المسجلة عبر المحاضرات والتي يتم شرحها من خلال المناقشة والحوار وعرض نماذج تطبيقية تساعد على توضيح المفاهيم. يغطي المساق مواضيع مختلفة تهم ريادي الأعمال وتشمل أساسيات الريادة، إعداد خطط الأعمال، التسويق، تمويل المشاريع الريادية والعمل الحر والعمل عن بعد.