



T-104  
2022

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر: تسويق الخدمات المالية
رمز المقرر: 351 تسق-3
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الالكترونية
الكلية: العلوم الإدارية
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: 2023
تاريخ آخر مراجعة: 1445-2-18 هـ





## المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
3	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
4	ج. موضوعات المقرر
4	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	هـ. مصادر التعلم والمرافق
5	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
5	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
5	و. تقويم جودة المقرر
5	ز. اعتماد التوصيف



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي				
1. الساعات المعتمدة:		3 ساعات معتمدة		
2. نوع المقرر				
أ.	متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متطلب مسار
ب.	إجباري	اختياري	√	√
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		الخامس		
4. الوصف العام للمقرر تعريف الطالب بمفهوم تسويق الخدمات المالية والمؤسسات المالية وكيفية تحليل البيئة التسويقية وسلوك المشتري للخدمات المالية ومعرفة المنتجات والخدمات المالية وكيفية توزيعها وترويجها.				
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا توجد				
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد				
7. الهدف الرئيس للمقرر توضيح مفاهيم تسويق الخدمات المالية والأساليب العلمية لتحليل البيئة التسويقية وسلوك المشتري للخدمات المالية ومعرفة المنتجات والخدمات المالية وكيفية توزيعها وترويجها.				

## 1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	45	%100
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

## 2. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	45	% 100



ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف المفاهيم العامة لتسويق الخدمات المالية	ع-1 ر	المحاضرة المناقشات	- تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية - تقييم الواجبات
1.2	يذكر عمليات تسويق الخدمات المالية	ع-1 ر	البحوث والمقالات السمنارات	
2.0	المهارات			
2.1	يحلل البيئة التسويقية وسلوك المشتري للخدمات المالية	م-1 ت	المحاضرة المناقشات الواجبات	- تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية - تقييم الواجبات
2.2	يقارن بين استراتيجيات تسويق الخدمات المالية	م-1 ت	حالات تطبيقية تمارين عملية	
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	ق-1 ر	التعلم الذاتي التكليفات والواجبات السمنارات والعروض التقديمية	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل المشكلات التسويقية وقادراً على المبادرة والابتكار.	ق-2 ر		
3.3	يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	ق-3 ر		

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في تسويق الخدمات المالية	6
2	المؤسسات المالية	3
3	تحليل البيئة التسويقية	3
4	سلوك المشتري للخدمات المالية	3
5	دراسة الأسواق	3
6	المنتجات المالية	3
7	تسعير الخدمات المالية	3
8	توزيع الخدمات المالية	6
9	مفهوم تصميم الوظائف	6
10	إدارة علاقة الزبون في مجال الخدمات المالية	3
11	إستراتيجيات تسويق الخدمات المالية	6
المجموع		24

## د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي الأول	الأسبوع السادس	15%
2	الإختبار الفصلي الثاني	الأسبوع الثاني عشر	15%
3	الواجبات	طول الفصل الدراسي	20%
4	الاختبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي (يحدد من عمادة القبول والتسجيل)	50%
...			

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره)

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	سليمان شكيب الجيوسي ، محمود جاسم الصميدعي (2009) ، تسويق الخدمات المالية. دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن.
المراجع المساندة	لا توجد
المصادر الإلكترونية	رابط المكتبة الرقمية السعودية : <a href="http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx">http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx</a>
أخرى	لا توجد

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة.

### و. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيّمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلبة	غير مباشر
فاعلية طرق تقييم الطلاب	المراجع النظير	غير مباشر
مصادر التعلم	عضو هيئة التدريس	مباشر
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	قيادات البرنامج	غير مباشر

المقيّمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).



## ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

