



جامعة وارث الأنبياء (ع)
كلية الإدارة والاقتصاد
قسم المحاسبة

نموذج وصف المقرر					
التسويق والتجارة الالكترونية	اسم المقرر	1			
MEC	رمز المقرر	2			
2026/2025	الفصل	3	الثاني	العام الدراسي	
2026/2/1	تاريخ الوصف	4			
في القاعات الدراسية	أشكال الحضور	5			
3	عدد الساعات الدراسية (الكلية)	6			
الإيميل	اسم مسؤول المقرر الدراسي	7			
Ahmed.razzaq@uowa.edu.iq	م.م احمد رزاق كاظم				
تزويد الطالب بالمعرفة والمهارات اللازمة في التسويق. تمكين الطالب من تحليل بيانات السوق لتحسين الاداء وزيادة الوعي بالعلامة التجارية. تمكين الطالب من كيفية ادارة عمليات الترويج والبيع والدفع في بيئة التجارة الالكترونية .	اهداف المقرر (اهداف المادة الدراسية)	8			
<ul style="list-style-type: none">إلقاء المحاضرات والحوار مع الطلبة ومناقشتهم بشكل مباشر.التركيز على مشاركة الطلبة في المحاضرة من خلال طرح التساؤلات.اعتماد أسلوب الواجبات البيتية لحل مسائل متنوعة .اختبارات شهرية وفصلية ونهائي.	استراتيجيات التعليم والتعلم (الاستراتيجية)	9			
بنية المقرر					
الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
1	3	الالمام بتطور مفهوم التسويق واهميته وطرق دراسته	مدخل في دراسة التسويق	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على المشاركة
2	3	فهم النظام والنظام التسويقي	النظام التسويقي	محاضرة-مناقشات	درجة على الواجب البيتي
3	3	معرفة الاستهلاك واهمية دراسة سلوك المستهلك	سلوك المستهلك	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على الامتحان الصفي
4	3	الالمام بمفهوم المنتج وتطويره ودوره حياته	المنتج	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على المشاركة
5	3	الالمام بمفهوم السعر واهداف التسعير والعوامل المؤثرة على التسعير	التسعير	محاضرة-مناقشات	درجة على امتحان الكوز
6	3	الالمام بمفهوم التوزيع واهمية المنافذ التوزيعية وانواعها	التوزيع	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على الامتحان الصفي
7	3		امتحان نصفي	امتحان	درجة على الامتحان

8	3	معرفة الترويج وعناصر المزيج الترويجي	الترويج	امثلة عملية	درجة على المشاركة
9	3	الالمام بمفهوم واهمية وظيفة الشراء ومصادر الحصول على المشتريات	المشتريات	محاضرة	الدرجة على الواجب البيئي
10	3	التعرف على مفهوم واهمية المبيعات	المبيعات	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على امتحان الكوز
11	3	تحديد تكاليف التخزين والرقابة على المخزون	النقل والخرن	محاضرة-مناقشات	درجة على المشاركة
12	3	معرفة الخصائص المميزة لتكاليف التسويق	تكاليف التسويق	امثلة عملية	درجة على المشاركة
13	3	فهم طبيعة التجارة الالكترونية	التجارة الالكترونية	محاضرة- اسئلة واجوبة	درجة على المشاركة
14	3	معرفة تطبيقات التجارة الالكترونية	التجارة الالكترونية	محاضرة-مناقشات	درجة على المشاركة
15	3	مناقشة التقارير	مناقشة التقارير	مناقشات	الدرجة على التقرير
11	تقييم المقرر: توزيع الدرجة من 100 على وفق المهام المكلف بها الطالب مثل التحضير اليومي والامتحانات اليومية والشفوية والشهرية والتحريرية والتقارير ... الخ				
12	مصادر التعلم والتدريس				
		المراجع الرئيسية	1. كتاب: ادارة التسويق. ثامر البكري, 2020		
		المراجع المساندة (المجلات والتقارير)			
		المراجع الالكترونية			
		اسم رئيس القسم	أ.م.د هبة الله مصطفى السيد		
		توقيعه			
		التاريخ	2026/2/1		