

دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: تسويق الخدمات المالية والبنكية

الميدان	علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية	الفرع	العلوم الاقتصادية
التخصص	اقتصاد نقدي ومالي	المستوى	ماستر 1
السداسي	الثاني	السنة الجامعية	2024-2023

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	تسويق الخدمات المالية والبنكية	وحدة التعليم	استكشافية
عدد الأرصدة	2	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي	6 ساعات	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	4.5 ساعة

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	أبوبكر خوالد	الرتبة	أستاذ محاضر - أ
تحديد موقع المكتب	قاعة الأساتذة	البريد الإلكتروني	Khoualed_aboubaker@yahoo.com
رقم الهاتف	0656223061	توقيت الدرس ومكانه	يوم الاثنين التطبيق الأول 8.00 – 9.30 المدرج 12 يوم الاثنين المحاضرة 9.30-11.00 المدرج 12 يوم الخميس التطبيق الثاني 9.30-11.00 القاعة 24 يوم الخميس التطبيق الثالث 11.00-12.30 القاعة 23

وصف المادة التعليمية

المكتسبات	أساسيات التسويق، أبجديات الاقتصاد البنكي.
الهدف العام للمادة التعليمية	تزويد الطالب بمعارف أكاديمية حول تسويق الخدمات في مجال البنوك والمؤسسات المالية، ذلك أن التسويق هو أحد اهتمامات هذه المؤسسات في الاقتصاد المعاصر،

للتمكن من فهم حاجات الزبائن وتحقيق رغباتهم بما يحقق مصلحة الزبون والمؤسسة؛			
بعد دراسة محتوى المادة، سيكون الطالب قادراً على ما يلي: - اكتساب الطالب كفاءات في مجال تسويق الخدمات المالية والمصرفية، بما يسمح بمواكبة التطورات الحاصلة في المؤسسات المالية والبنكية. - مد الطالب بمهارات تمكنه من القيام ببحوث تسويقية في مجال البنوك والمؤسسات المالية. - اكتساب الطالب لمعارف تساعد عند التخرج بالولوج لسوق الشغل في البنوك والمؤسسات المالية، وخاصة في مجال التسويق.		أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	
محتوى المادة التعليمية			
المحور الأول		مدخل للمؤسسات المالية	
المحور الثاني		مدخل لتسويق الخدمات المالية	
المحور الثالث		السوق المالي: التجزئة ، الاستهداف . التموضع	
المحور الرابع		دراسة سلوك عميل الخدمات المالية	
المحور الخامس		المنتج المالي (الخدمة المالية)	
المحور السادس		تسعير الخدمات المالية	
المحور السابع		توزيع الخدمات المالية	
المحور الثامن		ترويج الخدمات المالية	
المحور التاسع		الأفراد (الجمهور)، العمليات والدليل المادي	
المحور العاشر		الخدمات المالية الالكترونية	
المحور الحادي عشر		تسويق الخدمات المصرفية	
المحور الثاني عشر		تسويق الخدمات التأمينية	
طريقة التقييم			
التقييم بالنسبة المئوية		العلامة	
امتحان		20/20	
الوزن النسبي للتقييم		الوزن النسبي للتقييم	
60 %		60 %	
وزن المحاضرة		20	
وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية		40 %	
امتحان جزئي		10	
أعمال موجهة		5	
أعمال تطبيقية		5	
المشروع الفردي		3	
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		3	
خرجات ميدانية		2	
المواظبة (الحضور/ الغياب)		2	
عناصر أخرى (المشاركة)		2	
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة			

بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر والسنة
تسويق المنتجات المصرفية.	إياد عبد الفتاح النصور	دار صفاء للنشر والتوزيع، 2015.
الأصول العلمية للتسويق المصرفي.	ناجي معلا	المكتبة الوطنية، الأردن، 2007.
التسويق المصرفي	صباح محمد أبو تايه.	دار وائل للنشر، الأردن، 2008.

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

الأسبوع	محتوى المحاضرة	التاريخ
الأسبوع الأول	مدخل للمؤسسات المالية	
الأسبوع الثاني	مدخل لتسويق الخدمات المالية	
الأسبوع الثالث	السوق المالي: التجزئة ، الاستهداف. التموضع	
الأسبوع الرابع	دراسة سلوك عميل الخدمات المالية	
الأسبوع الخامس	المنتج المالي (الخدمة المالية)	
الأسبوع السادس	تسعير الخدمات المالية	
الأسبوع السابع	توزيع الخدمات المالية	
الأسبوع الثامن	ترويج الخدمات المالية	
الأسبوع التاسع	الأفراد (الجمهور)، العمليات والدليل المادي	
الأسبوع العاشر	الخدمات المالية الالكترونية	
الأسبوع الحادي عشر	تسويق الخدمات المصرفية	
الأسبوع الثاني عشر	تسويق الخدمات التأمينية	
	امتحان نهاية السداسي	تحده الإدارة
	الامتحان الاستدراكي للمادة	تحده الإدارة

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة؟؟؟ او بحوث؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟
2. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها)
3. استجواب تقييمي ؟؟؟؛
4. تقديم بطاقة قراءة لمحور كتاب في
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الالكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

امضاءات الطلبة

الفوج 01

رواق يسري

قيسمون بلقيس

بو حدير ايناس

بوخاربا هديل

خروزي خلود

براهمي رحاب يالاميت

بوذراع ملاك

مسعودي مريم

شريب يسري

حميدة عبدالنور

بودامه اكرام

مرالتي مريم تصاد

الفوج 02

منجل أسرجا
 بن حديم وردة
 رصيت حيدبان
 لشاحي الشهاب
 خيري السلام
 سليمان درعاوي

الفوج 03

نصري آية
 شيزيري الهام
 ساري ليديا
 بو حادب شهاب
 برنامج هروجا
 زكاديا العايش فواد
 بو صفة اسحاق
 بن حواسة أحمد

منهاج المادة التعليمية: تسويق الخدمات المالية والبنكية تخصص اقتصاد نقدي ومالي للسداسي 2 سنة 2024

رئيس القسم مسؤول الشعبة الأستاذ مسؤول المادة نائب العميد الملكف بالبيد اغوجيا أو مدير الدراسات

4Kf

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية