

SYLLABUS منهاج المادة التعليمية

Intitulé de la Matière d'enseignement اسم المادة التعليمية

الميدان : العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية (D06). الشعبة : العلوم المالية

التخصص : مالية البنوك و التأمينات

الستة الجامعية : 2026 /2025

السادسي : الثالث

التعرف على المادة التعليمية

العنوان : تسويق الخدمات المالية

وحدة التعليم : أساسية

عدد الأرصدة : 4 المعامل : 2

الحجم الساعي الأسبوعي : 3 سا

المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال توجيهية (عدد الساعات في الأسبوع) : 1.30 سا

أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع) : /

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب، الرتبة : محمد يزيد كحول ، أستاذ محاضر (أ).

تحديد موقع المكتب (مدخل ، مكتب) : رقم (46)

البريد الإلكتروني : kahoulyazid@hotmail.fr

رقم الهاتف : /

توقيت الدرس ومكانه : يوم الإثنين محاضرة (9.30 سا- 11.00 سا) بالقاعة رقم (25) .

أعمال موجهة (11.00 سا- 12.30 سا) بالقاعة رقم (25) .

وصف المادة التعليمية

المكتسبات (Pré requis) :

يتمتع الطالب بمكتسبات عدة ذات علاقة بالنقود والبنوك والمؤسسات المالية، سواء في الجانب التحليلي أو المحاسبي أو الجانب الكمي، وهي كلها مكتسبات نرى أنها مفيدة لفهم محتوى مادة " تسويق الخدمات المالية "، التي تعتبر مادة مكملة للتخصص المذكور أعلاه.

الهدف العام للمادة التعليمية :

تهدف من خلال هذه المادة إلى 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.

أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها): (من 3 الى 6 أهداف مع التركيز فقط على الأهداف التي يتم تقييمها)

1. التعرف على مبادئ، خصائص وأهمية تسويق الخدمات المالية؛
2. التعرف على مختلف تقنيات وأساليب تسويق الخدمات المالية؛
3. التعرف على البيئة التسويقية وعلى التجزئة السوقية.
4. التعرف على سلوك مستهلك الخدمات المالية وعلى مختلف الاستراتيجيات التسويقية الخاصة بهذه الخدمات
5. التعرف على عناصر المزيج التسويقي للخدمات المالية؛

محتوى المادة التعليمية

1. مدخل للخدمات المالية
2. ماهية التسويق
3. مدخل لتسويق الخدمات المالية
4. سلوك مستهلك الخدمة المالية
5. استراتيجيات تسويق الخدمات المالية
6. المزيج التسويقي للخدمات المالية

طرق التقييم

طبيعة الامتحان	العلامة	التقييم بالنسبة المنوية
امتحان	20	
امتحان جزئي		
أعمال موجهة	10	
أعمال تطبيقية		
المشروع الفردي		
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
استجاب (Quizz)		
المواضية (الحضور / الغياب)	3	
عناصر أخرى (المشاركة)	7	
المجموع	40	

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
Marketing de la banque et de l'assurance - 3e édition L'expérience client, du phygital à l'IA	Antoine Gautier	Edition Dunod, 2023

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

عنوان المرجع الأول	المؤلف	دار النشر و السنة
تسويق الخدمات المالية	ثامر البكري، أحمد الرحومي	إثراء للنشر والتوزيع، 2008.
عنوان المرجع الثاني	المؤلف	دار النشر و السنة
MARKETING DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE 3E ÉD.	JULIEN ANNE, GAUTIER ANTOINE	Edition Dunod, 2023

المخطط الزمني المرتقب

التاريخ	محتوى الدرس	الأسبوع
	مدخل للخدمات المالية / مدخل في التسويق	الأسبوع الأول
	العناصر الأساسية للمفهوم التسويقي	الأسبوع الثاني
	تعريف تسويق الخدمات المالية	الأسبوع الثالث
	خصائص تسويق الخدمات المالية	الأسبوع الرابع
	مهام إدارة التسويق في المؤسسات المالية	الأسبوع الخامس
	شروط نجاح تطبيق التوجه التسويقي في المؤسسات المالية	الأسبوع السادس
	سلوك مستهلك الخدمة المالية	الأسبوع السابع
	استراتيجيات تسويق الخدمات المالية	الأسبوع الثامن
	المزيج التسويقي للخدمات المالية	الأسبوع التاسع
	الخدمة المالية أو المنتج المالي	الأسبوع العاشر
	تسعير وتوزيع الخدمات المالية	الأسبوع الحادي عشر
	ترويج الخدمات المالية	الأسبوع الثاني عشر
	الأفراد (الجمهور)، العمليات والدليل المادي	الأسبوع الثالث عشر
	امتحان نهاية السداسي	الأسبوع الرابع عشر

أستاذ الأعمال الموجهة:

د. كحول محمد يزيد

الأستاذ المحاضر:

د. كحول محمد يزيد



نحن طلبة من السنة شعبة تخصص ، نشهد أننا اطلعنا على
منهاج مادة " " و على كيفية التقويم، و فيما يلي إمضاءاتنا على ذلك :

الإمضاء	الإسم	اللقب	
	دعاء	حماسي	01
	أنفال	ليبي	02
	فيروز	عزازنية	03
	دعاء	بو نوحية	04
	شيماء	بن حصيل	05
	أنفال	مريوفا درويش	06
	شوقا	بو سفالة	07
	عبير	بو عطية	08
			09
			10
			11
			12
			13
			14
			15
			16
			17
			18
			19
			20
			21
			22
			23
			24
			25
			26
			27
			28
			29
			30