



الخطة الدراسية : بكالوريوس فى التسويق

المؤلف	الكتاب المقرر	عدد الساعات	اسم المقرر	
الفصل الأول				
مجموعة مؤلفين	مبادئ التسويق الحديث	4	مبادئ التسويق	1
مجموعة مؤلفين	مدخل الى علم النفس	4	مدخل الى علم النفس	2
مجموعة مؤلفين	مهارات الاتصال	4	مهارات الاتصال	3
مجموعة مؤلفين	الجبر العام	4	الرياضيات	4
مجموعة مؤلفين	مبادئ إدارة الأعمال	4	مبادئ إدارة الأعمال	5
الفصل الثاني				
مجموعة مؤلفين	هندسة الاقناع	4	هندسة الاقناع	1
مجموعة مؤلفين	إدارة المبيعات	4	إدارة المبيعات	2
مجموعة مؤلفين	مدخل إلى الفلسفة	4	مدخل إلى الفلسفة	3
مجموعة مؤلفين	التسويق و إدارة الاعمال التجارية	4	التسويق و إدارة الاعمال التجارية	4
مجموعة مؤلفين	مدخل الى علم الاجتماع	4	مدخل الى علم الاجتماع	5
الفصل الثالث				
مجموعة مؤلفين	مبادئ الاقتصاد	4	مبادئ الاقتصاد	1
مجموعة مؤلفين	دراسة السوق	4	دراسة السوق	2
مجموعة مؤلفين	اتصال تسويقي	4	اتصال تسويقي	3



الخطة الدراسية : بكالوريوس فى التسويق

مجموعة مؤلفين	اخلاقيات الاعمال و اثرها في تقليل الفساد الإداري	4	اخلاقيات الاعمال و اثرها في تقليل الفساد الإداري	4
مجموعة مؤلفين	دليل التفاوض	4	دليل التفاوض	5
الفصل الرابع				
مجموعة مؤلفين	التحليل المالي	4	التحليل المالي	1
مجموعة مؤلفين	التسويق الالكتروني	4	التسويق الالكتروني	2
مجموعة مؤلفين	مقدمة في الحاسب الآلي	4	مقدمة في الحاسب الالى	3
مجموعة مؤلفين	الإدارة الاستراتيجية	4	الإدارة الاستراتيجية	4
مجموعة مؤلفين	تقارير السوق	4	تقارير السوق	5
الفصل الخامس				
مجموعة مؤلفين	موجز رأس المال	4	موجز رأس المال	1
مجموعة مؤلفين	التجارة الدولية	4	التجارة الدولية	2
مجموعة مؤلفين	الأسواق المالية	4	الأسواق المالية	3
مجموعة مؤلفين	إدارة الموارد البشرية	4	إدارة الموارد البشرية	4
مجموعة مؤلفين	مدخل إلى العلاقات العامة و الانسانية	4	مدخل إلى العلاقات العامة و الإنسانية	5
الفصل السادس				
مجموعة مؤلفين	الاقتصاد السياسي	4	الاقتصاد السياسي	1
مجموعة مؤلفين	مهارات عرض المنتجات	4	مهارات عرض المنتجات	2



الخطة الدراسية : بكالوريوس فى التسويق

مجموعة مؤلفين	مشكلات البيع	4	مشكلات البيع	3
مجموعة مؤلفين	الدليل المعرفي لإدارة المشروعات	4	الدليل المعرفي لإدارة المشروعات	4
الفصل السابع				
		8	بحث التخرج	