

ملحق رقم 2 (هـ)

المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي
جامعة أم القرى
كلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية
قسم المصارف والاسواق المالية

توصيف المقرر

تسويق المنتجات المالية

63024304-2

السابع

العام الدراسي

1437/1436 هـ

2016-2015 م

نموذج توصيف المقرر

المؤسسة التعليمية:	تاريخ التقرير: 1437/1/10
الكلية: كلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية	: المصارف والاسواق المالية

أ. تحديد المقرر ومعلومات عامة عنه

. تسويق المنتجات المالية 2-63024304			
. 2 :			
. البرنامج أو البرامج التي يتم تقديم المقرر ضمنها (إذا كان المقرر يُقدم كمادة اختيارية ضمن برامج متعددة، يرجى الإشارة). بكالوريوس المصارف والأسواق المالية			
. اسم عضو هيئة التدريس المسؤول عن تدريس : .			
. المستوى أو السنة التي يُقدم فيها هذه المقرر:			
. المتطلب السابق لهذه المقرر () : الخدمات المصرفية الإسلامية 2-63023204			
. المتطلب المصاحب لهذه المقرر () : لا يوجد			
. مكان تدريس المقرر إن لم يكن في المقر الرئيسي للمؤسسة التعليمية:			
. أنماط التعليم () ✓ :			
الفصل الدراسي التقليدي	✓	النسبة المئوية	100
التعليم المدمج (التقليدي والإلكتروني)		النسبة المئوية	
التعليم عن		النسبة المئوية	
.		النسبة المئوية	
هـ.		النسبة المئوية	

ملاحظات:

ب. الأهداف

. ما الهدف الرئيس لهذا المقرر؟

- 1- تعريف الطالب بخصوصية التسويق المصرفي بشكل عام والتسويق المصرفي في المصارف الإسلامية بشكل
- 2- تعريف الطالب بجوانب عملية التسويق المصرفي في المصارف الإسلامية وضوابط ذلك التسويق.
- 3- تعريف الطالب بأهم المشكلات المتصلة بالتسويق المصرفي في المصارف الإسلامية وسبل علاجها.
- 4- تعريف الطالب بأهمية تطوير الخدمات المصرفية الإسلامية وعلاقة ذلك بعملية التسويق المصرفي.

. يتم تنفيذها لتطوير وتحسين المقرر. (: زيادة استخدام المراجع التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات أو شبكة الانترنت، أو تغييرات في محتوى المقرر بناءً على بحوث علمية جديدة في المجال العلمي)

المقرر هو ضمن برنامج جديد لقسم المصارف والأسواق المالية ، وليس هناك حالياً بطبيعة الحال خطط يتم تنفيذها لتطوير المقرر.

ج. وصف المقرر

. (: ينبغي إرفاق الوصف العام كما يظهر في دليل أو نشرة البرنامج):
يركز المقرر على ابراز الدور الكبير للمهارات التسويقية في تطوير الانواع الخدمات المصرفية الاسلامية. تشمل مواضيع المقرر التالي:
المصرفية التقليدية المصرفية الإسلامية ، تصميم الإسلامية ، تسويق المصرفية في التسعير و التوزيع و الترويج و وكيفية معها.

. قائمة الموضوعات التي ينبغي تغطيتها:

ساعات التدريس	عدد الأسابيع	
2	1	لمفهوم التسويق وأساسيات العملية التسويقية
2	1	المصرفية التقليدية الإسلامية
2	1	تسويق الإسلامية
4	2	بين التسويق التقليدية والتسويق الإسلامية
2	1	تطوير الإسلامية
2	1	تصميم المصرفية
2	1	التسعير
2	1	التوزيع
2	1	الترويج
2	1	الإسلامية
2	1	أساليب تقديم الإسلامية
2	1	وكيفية معها
2	1	التسويق

2	1	مراجعة عامة لما تمت دراسته
30	15	

. (مجموع ساعات التدريس الفعلية والساعات المعتمدة خلال الفصل الدراسي):						
				الإضافية		
30	-	-	-	-	30	التدريس الفعلية
2	-	-	-	-	2	

. ساعات المذاكرة أو التعلم الإضافية المتوقعة من الطالب في الأسبوع [1]

. مخرجات التعلم للمقرر حسب مجالات التعلم وفق الإطار الوطني للمؤهلات وموائمتها مع طرق التقويم واستراتيجيات التدريس.

تعمل كل من مخرجات التعلم للمقرر وطرق التقويم واستراتيجيات التدريس مع بعضها البعض في منظومة موحدة ومتكاملة تعبر مجتمعة عن اتفاق متناسق بين تعلم الطلاب، والتقويم، والتدريس.

يوفر الإطار الوطني للمؤهلات خمس مجالات للتعلم، ينبغي تحديد مخرجات تعلم للمقرر، وعادة لا يجب أن يتعدى عدد لواحد ثمانية مخرجات تكون متوائمة مع مجال أو أكثر من مجالات التعلم الخمسة.

بعض المقررات الدراسية مخرج واحد أو أكثر للبرنامج مدمجة مع مخرجات التعلم للمقرر وذلك لإظهار الموائمة بين التعلم للبرنامج مدمجة مع مقررات دراسية معينة.

في الجدول التالي تم إدراج مجالات التعلم الخمسة وفق الإطار الوطني للمؤهلات مرقمة في العمود الأيمن.

يرجى التقيد بالخطوات التالية عند تعبئة الجدول:

أولاً: والقابلة للقياس والمطلوب تحققها في مجالات التعلم الملائمة (

.) **ثانياً:** أدرج استراتيجيات التدريس المساندة المتلائمة مع طرق التقويم ومخرجات التعلم

ثالثاً: أدرج طرق التقويم المناسبة والتي تقيس وتقيم مخرج التعلم بدقة. ينبغي لكل مخرج من مخرجات التعلم للمقرر وكل طريقة تقويم وكل إستراتيجية تدريس أن تتناغم سوياً وبشكل منطقي كعملية تعلم وتعليم متكاملة.

رابعاً: في حال إدراج أي مخرجات تعلم للبرنامج العلمي ضمن مخرجات التعلم للمقرر الدراسي يرجى وضع علامة *

ليس بالضرورة أن يتضمن كل مقرر دراسي مخرجات تعلم من كل مجال من مجالات التعلم.

أساليب التقويم المستخدمة في المقرر	استراتيجيات تدريس المقرر	مجالات التعلم وفق الإطار الوطني للمؤهلات ومخرجات التعلم للمقرر	
٠.١ المعرفة			
<ul style="list-style-type: none"> - الاختبارات الشفهية - التحريرية - القاعة الدراسية - الواجبات المنزلية 	<ul style="list-style-type: none"> - المحاضرة الصفية - الأبحاث الصغيرة 	يتعرف الطالب على المصرفية التقليدية الإسلامية وأثر ذلك في العملية التسويقية.	.
		يتعرف الطالب على دور التسويق المصرفي في تطوير الخدمات المصرفية.	.
		يتعرف الطالب على عناصر التسويق وتطبيق ذلك في التسويق المصرفي.	.
		يتعرف الطالب على أهم المشكلات التي تواجه العمل المصرفي من قبل العملاء وكيفية مواجهتها.	.
		يتعرف الطالب على ضوابط التسويق المصرفي في المصرفية الإسلامية.	.
٠.٢ المهارات الإدراكية			
<ul style="list-style-type: none"> - التقويم في داخل - تقييم الطلاب لبعضهم (تقييم الأقران) 	<ul style="list-style-type: none"> - القراءات الخارجية - الأبحاث القصيرة 	يُقارن الطالب بين التسويق المصرفي في المصارف التقليدية والتسويق المصرفي في لامية واستنباط الفروق الأساسية.	.
		يُعيد الطالب بناء حلول جيدة لمواجهة المشكلات التسويقية التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي.	.
		يُحلل الطالب طبيعة التسويق المصرفي والعمليات المرتبطة به وكيفية تطبيق ذلك.	.
		يُقدّر الطالب المشكلات التي يمكن أن تحدث في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية للعملاء وكيف يمكن بناء حلول لتلك المشكلات.	.
٠.٣ مهارات التعامل مع الأشخاص وتحمل المسؤولية			
<ul style="list-style-type: none"> - تقييم لكل قائد ضمن معايير - تقييم منجزات كل - تقييم كل قائد لأعضاء 	<ul style="list-style-type: none"> - تقسيم الطلاب إلى مجموعات صغيرة لكل منها قائد - تغيير قيادة المجموعات - تكليف كل مجموعة بمناقشة قضية اقتصادية 	يستخدم الطالب العمل ضمن مجموعات.	.
		يرر الطالب النقد والتقويم الذاتي.	.
		يختار الطالب كيفية إدارة العمل في مجموعة.	.
		يوضح الطالب مشكلات العمل التي تنشأ ضمن فرق العمل.	.
٠.٤ مهارات الاتصال وتقنية المعلومات والمهارات الحسابية			
<ul style="list-style-type: none"> - الواجبات المنزلية - الصغيرة - الاختبارات الشفهية - تقويم الأقران لبعضهم 	<ul style="list-style-type: none"> - الواجبات والتقارير - الاختبارات الصغيرة في - المناقشة الصفية 	يُثبت الطالب القدرة على التعبير الشفهي والكتابي.	.
		يُثبت الطالب القدرة على التواصل مع الآخرين وتوضيح الفكرة بمنطق سليم.	.
		يُثبت الطالب القدرة على التعامل مع الحاسب الآلي (جمع المعلومات تحرير النصوص، البريد الإلكتروني، النت)	.

٥ .	المهارات النفس حركية	لا ينطبق	لا ينطبق	لا ينطبق
-----	----------------------	----------	----------	----------

الأفعال المستخدمة في صياغة مخرجات التعلم وفق الإطار الوطني للمؤهلات، واقتراحات حول طرق التقويم واستراتيجيات التدريس	
مجالات التعلم وفق الإطار الوطني للمؤهلات	الأفعال المقترحة
المعرفة	يُعدّد، يُسمّي، يُسجّل، يُعرّف، يضع إسماءً، يستعرض، يذكر، يصف، يتذكّر، يحفظ، ينسخ، يتعرّف على، يُخبر، يكتب
المهارات الإدراكية	يُقدّر، يشرح، يُلخص، يكتب، يُقارن، يُفرّق، يُمثّل برسم بياني، يُقسّم الى فروع، يُفرّق بين، ينتقد، يحسب، يُحلّل، يُولّف، يُطوّر، يُنشئ، يُعد، يُعيد بناء، يُعيد ترتيب، يشرح، يتنبأ، يُبرّر، يُقيّم، يُقدّر، يُخطّط، يُصمّم، يقيس، يحكم على، يُفسّر، يُخمن
مهارات التعامل مع الأشخاص وتحمل المسؤولية	يُثبت، يحكم، يختار، يُوضّح، يُعدّل أو يُغيّر، يُبيّن، يستخدم، يُقدّر، يُقيّم، يُبرّر، يُحلّل، يتساءل، يكتب
مهارات الاتصال وتقنية المعلومات والمهارات الحاسوبية	يُثبت، يحسب، يُوضّح، يُفسّر، يبحث، يتساءل، يُشغّل، يُقدّر، يُقيّم، ينتقد
المهارات النفس حركية	يُثبت، يُظهر، يُوضّح، يُؤدي، يُعبّر بطريقة مسرحية درامية، يُوظف مهارات أو أدوات، يتلاعب، يُشغّل، يُعد، يُنتج، يرسم، يُمثّل برسم بياني، يتفحص، يبني أو يُشكّل، يُركب، يُجرب، يُعيد بناء

الأفعال التي يُقترح عدم استخدامها	التعلم التي يمكن قياسها وتقييمها.
يعتبر	يُكمل
يفهم	يُراجع
يحافظ أو يُبقي	يفحص
يُعمّق	يُقيّم
يُضخم أو يزيد	يضمن
يعكس	يسكتشف
	يُكَيّر
	يُشجّع

يمكن استخدام بعض هذه الأفعال اذا كانت ذات علاقة بأعمال أو مقاييس معينة.

طرق التقويم و استراتيجيات التدريس المقترحة هي:

ومستمرة للتحقق من تعلم الطلاب، وتشمل التوجهات الحالية مجموعة واسعة من أدوات التقييم باستخدام سلم التقدير اللفظي (Rubrics) من ضمنها أنظمة قياس أداء الطالب على الشبكة العنكبوتية والتي تستخدم سلم التقدير اللفظي (Rubrics) والمقارنات المعيارية (Benchmarks) الرئيسية (KPIs) والتحليل، ويعتبر سلم التقدير اللفظي (Rubrics) مفيد بشكل خاص في التقييم النوعي (Qualitative Evaluation). أما استراتيجيات التقييم المراعية والمبينة للفروقات فتشمل ما يلي: الاختبارات، ملف الطالب، المقالات الطويلة والقصيرة، دفاتر المتابعة أو سجلات التعلم، التقارير التحليلية، العروض الفردية والجماعية، الملصقات، اليوميات، دراسة الحالة، مذكرة معلم، تحليل فيديو، التقارير الجماعية، تقرير معلم، المناظرات، الخطب، سجلات التعلم (Learning Logs) تقييم الزملاء، التقييم الذاتي، عمل فيديو، عمل رسومات، الأداء الدرامي، عمل جداول، العروض التوضيحية، المنظمات البصرية (Graphic Organizers)، منتديات النقاش، المقابلات، عقود التعلم (Learning Contracts) (Anecdotal Notes)، الأعمال الفنية، جداول التعلم (KWL) (ماذا أعرف؟ ماذا أريد)، خرائط المفاهيم.

يجب اختيار استراتيجيات التدريس المراعية للفروقات بحيث تتناسب مع محتوى المقرر الدراسي واحتياجات الطلاب. تشمل استراتيجيات التدريس ما يلي: المحاضرة، المناظرة، العمل في مجموعات صغيرة، المناقشة مع الفصل بشكل عام أو في مجموعات نقاش صغيرة، النشاطات البحثية، الشرح العملي في المعمل، المشاريع، المناظرات، لعب الأدوار، دراسة الحالة، الاستعانة بضيف متحدث، الحفظ، الفكاهة، تقديم العروض الفردية، العصف الذهني، ومجموعة واسعة متنوعة من أنشطة التعلم العملية.

جدول المهام والتكاليف التي يتم فيها تقييم الطلبة خلال الفصل الدراسي .

النسبة من التقييم النهائي	موعد تسليم المهمة أو التكاليف	مهمة التقويم (: فصلي، خطبة، عرض شفهي، ...)	
10%		الواجبات	أ.
10%		مشاركة في المحاضرات	ب.
10%	الأسبوع السادس	امتحان دوري أول	ج.
10%	الأسبوع الحادي عشر	امتحان دوري ثاني	د.
60%	وفقاً للتقويم الأكاديمي	امتحان نهائي	هـ.

د. الإرشاد الأكاديمي والدعم المقدم للطلبة:

ترتيبات تواجد أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم لتقديم المشورة والإرشاد الأكاديمي الفردي للطلاب. ()
الزمنية المتوقع تواجد أعضاء هيئة التدريس خلالها في الأسبوع)
ساعتان أسبوعياً في المكتب
التواصل المستمر عن طريق البريد الإلكتروني

هـ. مصادر التعلم:

التسويق المصرفي بين النظرية والتطبيق ، د/ صباح أبو تايه ، (: 2008)

(الدوريات العلمية، التقارير، ...):

- التسويق المصرفي، / تيسير العجارمة، (: دار الحامد للنشر والتوزيع، 2005).
- تطبيق الإسلامية لمفهوم التسويق
سعيد الشيخ وآخرون ، بحث منشور بمجلة الزرقاء
الإنسانية- 9
- الدراسات المالية والمصرفية (: الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية).

Baker, Michael J, Bank Marketing Management, London : MaCmillan, 2003

قائمة المصادر الإلكترونية () :
والتمويل : <http://iefpedia.com/arab/> : (...):

مواد تعلم أخرى مثل البرامج التي تعتمد على الكمبيوتر أو الأقراص المضغوطة أو المعايير أو اللوائح المهنية أو الأنظمة البرمجية:

و. المرافق والتجهيزات المطلوبة

حدد احتياجات المقرر بما في ذلك حجم الفصول الدراسية والمعامل () : عدد المقاعد في الفصول الدراسية والمعامل، مدى توافر أجهزة الكمبيوتر، ...) .
. المرافق التعليمية () : فصول دراسية، معامل، قاعات العرض أو معامل الإيضاح، ...) : قاعة دراسية كافية لعدد الطلاب المسجلين
. التجهيزات الحاسوبية () : أجهزة الصوت والصورة (AV)، أجهزة العرض، السبورات الذكية، برامج الكمبيوتر، ...) : الحاسبات الآلية الشخصية لدى الطلاب
. () : إذا كان مطلوباً معدات مختبر معينة حدد الاحتياجات أو أرفق () :

ز. تقييم المقرر وعمليات التحسين:

. استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب حول فعالية عملية التدريس: التقييم الطلابي عن طريق موقع الجامعة (استبانة تقييم)
. استراتيجيات أخرى لتقييم عملية التدريس من قِبَل المدرس في القسم أو في البرنامج: متابعة نتائج الطلاب خلال عدة فصول دراسية استقبال ملاحظات الطلاب عن طريق اللقاءات الدورية
. عمليات تحسين التدريس: حضور دورات تدريبية عن أساليب التعليم استضافة بعض المتخصصين في بعض اللقاءات
. عمليات التحقق من مستويات إنجاز الطلبة () : مراجعة التصحيح من قبل عضو هيئة تدريس مستقل لعينة من أعمال الطلبة، أو تبادل تصحيح الاختبارات أو عينة من الواجبات بصفة دورية مع عضو هيئة تدريس في مؤسسة تعليمية أخرى): لا يوجد
. صف ترتيبات التخطيط للمراجعة الدورية لفاعلية المقرر وللتخطيط للتحسين: التقويم الدوري للمقرر . () لتطوير المقرر .

عضو هيئة التدريس ومن في حكمه:

التوقيع: _____ تاريخ إكمال التقرير: 1437/1/10

تم استلام التقرير من قِبَل: د. فهد الشريف عميد/ رئيس القسم: المصارف و الاسواق المالية
التاريخ: 1437/1/11