



دليل الطالب

برنامج التسويق

الجامعة الليبية الدولية

LIBYAN INTERNATIONAL UNIVERSITY



نبذة عن الجامعة والكلية

كلية العلوم الانسانية والاجتماعية في الجامعة الليبية الدولية تتميز ببرامجها الأكاديمية المبتكرة التي تواكب التطورات العالمية في مجالات العلوم الانسانية والاجتماعية, التسويق احد اهم العلوم الانسانية . تسعى الكلية إلى تأهيل الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة لمواجهة تحديات سوق العمل المتغيرة

تعد الجامعة الليبية الدولية واحدة من المؤسسات التعليمية الرائدة في ليبيا، ملتزمة بتقديم تعليم عالي الجودة وتعزيز البحث والابتكار. تأسست الجامعة بهدف إعداد خريجين متميزين قادرين على المساهمة الفعالة في تنمية المجتمع والاقتصاد الوطني

رؤية ورسالة البرنامج

رؤية البرنامج

أن يكون برنامج التسويق رائدًا في مجال التعليم والبحث، يعزز الأفكار المبتكرة والتطبيق العملي في مجال التسويق



رسالة البرنامج

تتمثل مهمتنا في تقديم تعليم تسويقي شامل يعطي الأولوية للتفكير النقدي والمهارات التحليلية واتخاذ القرارات الأخلاقية والمنظور العالمي. نحن ملتزمون بإعداد الطلاب لمهن ناجحة في التسويق عبر مختلف الصناعات، مع تعزيز البحث الذي يعزز فهمنا للتسويق. هدفنا النهائي هو المساهمة في تطوير وتقدم مجال التسويق ككل



يهدف برنامج التسويق إلى

01

الطالب هو محور الاهتمام الرئيسي للبرنامج وهو المنتج النهائي فلا اهتمام إلا به وبمطالب تأهيله

02

التطوير الدائم والمستمر للمناهج طبقاً للتطورات السريعة والمتلاحقة في مجال التسويق

03

تشجيع البحوث والأنشطة العلمية بالبرنامج

04

توثيق العلاقات بين البرنامج والخريجين والعاملين والمؤسسات

05

التواصل المستمر مع المجتمع المحيط والتعاون مع المؤسسات المختلفة بالمشاركة في تقديم حلول لمشاكلها وتدريب الطلبة ميدانيا لديها

06

الاستخدام الأمثل لكل ما هو جديد وحديث في مجال التسويق وإدارته الأنشطة داخل البرنامج

07

التقييم الدائم والمستمر للخطط الدراسية بالبرنامج لضمان تحقيق الرسالة والأهداف المعتمدة للبرنامج

08

الالتزام بأعلى معايير الاخلاق ومستوى عالي من الوعي بقضايا مجال التسويق

للانضمام إلى برنامج التسويق يجب على المتقدمين اتباع الآتي



للمزيد من التفاصيل حول إجراءات القبول، يرجى زيارة موقع الجامعة أو التواصل مع مشرف القبول والتسجيل

وصف المقررات لكل سنة دراسية تم تصميم الخطة الدراسية لبرنامج التسويق لتزويد الطلاب بمعرفة شاملة في مجالات التسويق الأساسية والمتقدمة على مدار **أربع سنوات دراسية**

السنة الثانية

مبادئ الاقتصاد الجزئي
مدخل في القانون
مهارات التواصل الشخصية
مقدمة في الإحصاء
التجارة الإلكترونية
تسويق الخدمات
مبادئ الاقتصاد الكلي
التسويق بين الشركات
إدارة سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
سلوك المستهلك
مبادئ تصميم العلامة التجارية الإبداعية
إدارة العمليات

السنة الأولى

مبادئ الإدارة
مبادئ التمويل
إنجليزي 1
اخلاقيات الأعمال
التفكير الناقد
اللغة العربية
مبادئ المحاسبة
مبادئ التسويق
اللغة الإنجليزية العامة (2)
تكنولوجيا المعلومات
مقدمة في أساليب البحث
الرياضيات للأعمال

السنة الرابعة

بحوث العمليات
موضوع اختياري خاص في التسويق
تسويق المنتجات
إدارة مشاريع التسويق
مشروع التخرج الجزء الأول 1
تحليلات التسويق
التسويق الاستراتيجي
موضوع اختياري خاص في التسويق
برنامج SPSS
قضايا معاصرة في التسويق

مشروع التخرج

السنة الثالثة

إدارة العلامة التجارية
استراتيجية التسعير
إدارة التجزئة
أبحاث التسويق
ريادة الأعمال وتطوير الأعمال
إدارة عمليات المبيعات
اتصالات التسويق المتكاملة
التسويق الدولي
التسويق الرقمي
التسويق للشركات الصغيرة
القانون التجاري
دورة اختيارية في التسويق

المواد الأساسية والاختيارية

المواد الأساسية: تشمل جميع المقررات التي يجب على الطلاب اجتيازها للتخرج

المواد الاختيارية: توفر للطلاب فرصة للتخصص في مجالات معينة من التسويق حسب اهتماماتهم

المواد الاختيارية

تسويق السياحة
التسويق السياسي
للأعمال المتقدم Excel برنامج
إنشاء محتوى وسائل التواصل الاجتماعي
تسويق وسائل التواصل الاجتماعي
إنشاء واجهة الويب FIGMA
إنشاء واجهة الهاتف المحمول
FIGMA المحاسبة الإدارية

فرص التدريب العملي والتطبيقي

يؤمن برنامج التسويق بأهمية التطبيق العملي لما يتم تعلمه نظريًا. لذلك، يوفر البرنامج فرصًا متعددة للتدريب العملي والتطبيقي

ورش العمل والندوات:

ينظم البرنامج ورش عمل وندوات يقدمها خبراء في مجال التسويق لمناقشة أحدث التوجهات والتقنيات

المشاريع التطبيقية:

يتم تكليف الطلاب بمشاريع حقيقية بالتعاون مع شركات محلية، مما يتيح لهم تطبيق المعرفة والمهارات المكتسبة التسويق

التدريب الميداني:

يتعين على الطلاب إكمال فترة تدريب في إحدى الشركات أو المؤسسات المعترف بها، حيث يكتسبون خبرة عملية في مجال التسويق

يتكون فريقنا من أعضاء هيئة تدريس متميزين يمتلكون خبرات أكاديمية ومهنية واسعة في مجال التسويق:

أ. فاطمة الشركسي
محاضر مساعد إدارة التسويق

أ. انور نجم
محاضر مساعد الخدمات وتسويق المشاريع الصغرى والمتوسطة

د. ميلود العبدلي
استاذ مشارك في الاشراف على ابحاث تخرج في مجال التسويق

د. عبدالرحمن بوشعالة
محاضر التسويق الرقمي

أ. عبدالمنعم بوشعالة
محاضر مساعد التسويق

أ. أنيس الهمالي
استاذ مشارك في الاشراف على ابحاث تخرج في مجال التسويق

فريق الدعم الإداري

أ. أروى المسكاتي
المشرف الإداري والمالي

أ. إسراء هويدي
مشرف الدراسة والامتحانات

م. إستبرق النشاد
أخصائية جودة

م. هديل النائي
مشرف التعلم الإلكتروني

أ. محمود أطويلب
مشرف تسويق وترويج البرامج

نحن ملتزمون بدعم طلابنا طوال رحلتهم الأكاديمية من خلال :
مرشدين أكاديميين: يتم تعيين مرشد أكاديمي لكل طالب لتقديم المشورة بشأن
الخطة الدراسية والتقدم الأكاديمي

خدمات الدعم: تشمل مراكز التعلم، والمكتبات، وخدمات تكنولوجيا المعلومات،
والدعم النفسي والاجتماعي

ورش العمل المهارية: لتطوير مهارات الدراسة، وإدارة الوقت، والاستعداد لامتحانات



يشجع البرنامج الطلاب على المشاركة في الأنشطة اللامنهجية لتعزيز مهاراتهم الشخصية والاجتماعية :

الأنشطة الاجتماعية: رحلات، وأحداث رياضية، وفعاليات ثقافية

جلسات حوارية : عصف ذهني، نقاشات تسويقية، وقصص نجاح ملهمة

ورش عمل : يقدم البرنامج ورش عمل للطلاب في مجالات التسويق المختلفة لكسب مهارات تأهلهم لسوق العمل

07. فرص العمل المستقبلية والمسارات المهنية

يُعد برنامج التسويق الطلاب لمجموعة واسعة من الفرص المهنية في مجالات مثل :

- إدارة العلامة التجارية
- التسويق الرقمي
- أبحاث السوق
- إدارة المبيعات
- العلاقات العامة والإعلان
- التسويق الدولي

خريجونا يعملون في شركات محلية ودولية رائدة، وكذلك في القطاع العام والمنظمات غير الربحية يتمتعون بالمهارات والمعرفة اللازمة للتفوق في بيئات عمل ديناميكية ومتغيرة

الحضور والانضباط

يتوقع من الطلاب حضور جميع المحاضرات والالتزام بالمواعيد. قد يؤدي الغياب المتكرر **اربع محاضرات** من غير مبررات إلى اتخاذ إجراءات تأديبية وفقاً لسياسات الجامعة

نظام التقييم والامتحانات

يشمل نظام التقييم:

- امتحانات منتصف الفصل والنهائي
- الواجبات والمشاريع
- المشاركات الصفية والعروض التقديمية

يجب على الطلاب الالتزام بمواعيد التسليم وعدم ممارسة أي شكل من أشكال **الغش الأكاديمي**

قواعد السلوك والأخلاقيات

الاحترام المتبادل: يجب على الطلاب احترام أعضاء هيئة التدريس والموظفين وزملائهم الطلاب

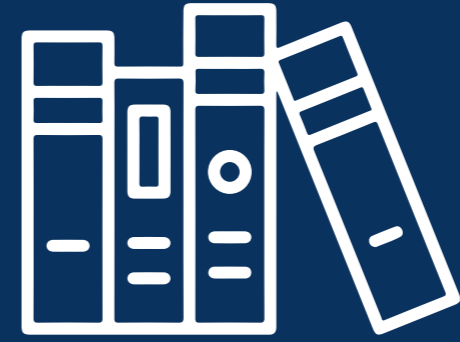
النزاهة الأكاديمية: الامتناع عن الغش أو السرقة الأدبية

الالتزام بالسياسات: الالتزام بجميع سياسات وقواعد الجامعة

توفر الجامعة والبرنامج مجموعة من الموارد والمرافق لدعم تجربة الطلاب :

مكتبة الجامعة

تحتوي على مجموعة واسعة من الكتب والمجلات في مجال التسويق والإدارة



منصة التعليم الإلكتروني

لوصول إلى المواد الدراسية والتواصل مع الأساتذة والزملاء



مرافق الرياضة والترفيه

صالات رياضية , ومناطق استراحة للطلاب



نحن هنا لمساعدتك

إذا كان لديك أي أسئلة أو تحتاج إلى مزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بنا

عنوان المكتب

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية الجامعة الليبية الدولية شارع القيروان بنغازي، ليبيا

البريد الإلكتروني

hss.marketingprogram@limu.edu.ly

ساعات العمل

من السبت إلى الخميس، من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:30 مساءً

يمكنك أيضاً زيارة موقعنا الإلكتروني

<https://hss.limu.edu.ly/marketing-management-program/>
للحصول على أحدث المعلومات والأخبار

