

قسم التسويق

التعريف بالتخصص

يهتم برنامج التسويق بتعريف الطالب بمبادئ وأسس التسويق، وهيكل أنظمتها وبيئتها من خلال مقررين على الطالب، وهما مبادئ الإدارة وإدارة التسويق. بينما تركز مقررات أخرى مثل بحوث التسويق، وسلوكيات المستهلك، وإدارة التجزئة، وخدمات التسويق على بناء القدرات والإمكانيات والمعارف في حقول متخصصة مثل تحديد احتياجات المعلومات وجمعها وتحليلها ومهارات الاتصال وسلوك العملاء والعلاقات العامة والتعامل مع الغير. و بإكمال الخطة الدراسية يكون الطالب قد تمكن من تطبيق طرق وأساليب معالجة المشاكل ومهارات اتخاذ القرار في إطار نشاطات التسويق . ويتعدى البرنامج تخصص التسويق إلى حقول مكملة حيث توفر المقررات الأخرى في الخطة المعارف الهامة في تخصصات إدارة الأعمال، والتمويل، والاقتصاد، واستخدام الحاسوب في مجال اتخاذ القرارات الإدارية، وبناء الاستراتيجيات، بالإضافة إلى تمكين الطالب من عدد من الأدوات الكمية التحليلية من خلال مقررات الاقتصاد الكلي والجزئي والطرق الكمية في الإدارة.

يفتح تخصص التسويق أبواب العمل في مجالات مختلفة، حيث إن التسويق نشاط مهم لكافة المنشآت الصغيرة والكبيرة، المحلية منها والدولية، ولمختلف المستويات الإدارية من مدير عام تنفيذي إلى مالك نشاط تجزئة صغير، ولجميع أشكال العمل من نشاط تصنيعي عالمي إلى نشاط على شبكة الإنترنت. وما يعكس أهمية النشاط هو أن حوالي ثلث القوة العاملة في قطاع الأعمال في العالم العربي مرتبطة بنشاط التسويق. كل هذا يعني مستقبل وظيفي مليء بالتحدي، مثل وظيفة فريق البيع، أو في نشاط التجزئة، أو في الإعلان، أو من خلال التسويق الإلكتروني، أو في مجال بحوث التسويق، أو لتسويق نشاط الرياضة، علاوة على نشاطي التوزيع والشراء. ويجد بالتالي خريجو التسويق فرصاً وظيفية محلية ودولية. كما أن الفرص المستقبلية الوظيفية أيضاً متوفرة خارج مجال الأعمال الربحية، مثل العمل في المستشفيات، والجامعات، ووظائف الدولة، وفي المؤسسات الخدمية مثل مراكز الخدمة الاجتماعية والتأهيل وغيرها .

ويوفر برنامج التسويق العمل في مجاله ، علاوة على الفرص المتاحة للمساهمة في مشاريع منفردة، كما إن التدريب بالتعاون مع المؤسسات يساعد في توجيه الطلاب من خلال البرنامج ليختاروا النشاط والمجال الذي سيمارسونه. فبرنامج البكالوريوس في التسويق بنظام الساعات المعتمدة يوفر الفرصة لطلبة الدبلوم في التسويق لاحتماب جزء كبير من المقررات التي درسوها، وبالتالي دراسة ما تبقى عليهم من مقررات لاتمام متطلبات حصولهم على البكالوريوس من الجامعة لتحسين فرص عملهم ومستقبلهم الوظيفي بالدخول في عالم المتخصصين الجامعيين.

أهداف القسم

يهدف برنامج التسويق إلى ما يأتي:

1. تزويد الطالب بأساسيات ومفاهيم علوم التسويق مع إيضاح أثر الوسائل والتكنولوجيا المتقدمة في تطور العلم.
2. مساعدة الطالب في تطوير مهارات الاتصال والتعامل مع الغير وتشجيع روح العمل الجماعي وتنمية القدرة على التحليل وإيجاد حلول للمشاكل وتطوير القدرات الذهنية للطالب.
3. تطوير المعارف والمهارات لدى الطالب والقدرة المطلوبة لإدارة فعاليات التسويق للشركات في قطاع الأعمال.
4. إعداد الطالب بالمهارات الكافية لممارسة نشاط التسويق في بيئة تنافسية.
5. إعطاء الطالب الخلفية الضرورية في التسويق والعلوم الإدارية ذات الصلة لتهيئتهم للدراسات العليا .

الفرص الوظيفية

يتوقع أن يعمل خريجوا هذا البرنامج في المجالات الآتية:

1. أقسام التسويق: من مبيعات ومشتريات في جميع الأنشطة الاقتصادية.
2. الأبحاث التسويقية، وممارسة الأنشطة التسويقية وبناء المعلومات التسويقية، وتحليل السوق وسلوك المستهلكين في الشركات ووكالات الإعلان وغيرها من منظمات الأعمال.
3. إدارة أنشطة التجزئة والجملة والعلامة التجارية.
4. الإعلان والعلاقات العامة في كل الأنشطة الاقتصادية.
5. تسويق برامج وخطط المؤسسات الحكومية وتنفيذها مثل الوزارات الخدمية.
6. المكاتب الاستشارية والتعليم والتدريب في المؤسسات بمختلف أنواعها.