

توصيف مواد متطلبات كلية إجبارية (21 س.م.)

(0-3:3)

30101 مبادئ الإدارة

Principles of Management

متطلب سابق: لا يوجد

تهدف المادة إلى إعطاء الطالب قاعدة معرفية من المفاهيم والمبادئ والنظريات والممارسات الإدارية المعاصرة في قطاع الأعمال. وتتناول المادة المواضيع التالية. ماهية الإدارة وأهميتها، وتطور الفكر الإداري، ووظائف الإدارة من تخطيط واتخاذ قرارات وتنظيم وتوجيه ورقابة. كما تتناول بإيجاز الشكل القانوني لمنظمات الأعمال، إضافة إلى وظائف المنشأة وهي الإنتاج والعمليات والشراء والتسويق والموارد البشرية، وإدارة المواد والمالية والبحث والتطوير وإدارة المعرفة.

(0-3:3)

302101 مبادئ الاقتصاد الجزئي

Principles of Microeconomics

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف علم الاقتصاد، النظرية الاقتصادية، منحنى امكانيات الإنتاج، تعريف السوق، نظرية الطلب والعرض، أثر التغير في الطلب والعرض على توازن السوق، المرونة، نظرية المنفعة، توازن المستهلك، التكاليف، الأرباح، سوق المنافسة الكاملة، الاحتكار.

(0-3:3)

302111 مبادئ الإحصاء

Principles of Statistics

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف الإحصاء، الطريقة الإحصائية، جمع البيانات وتبويبها وعرضها، تكوين الجداول التكرارية، مقاييس النزعة المركزية، مقاييس التشتت، الارتباط والانحدار، الاحتمالات، التوزيع الطبيعي، التوزيع الطبيعي المعياري، توزيع ذات الحدين، الأرقام القياسية، السلاسل الزمنية.

(0-3:3)

303101 مبادئ المحاسبة (1)

Principles of Accounting (1)

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف المحاسبة ومفهومها، الفروض والمبادئ المحاسبية، الدورة المحاسبية والنظام المحاسبي، معادلة الميزانية، المعالجة المحاسبية في المشروعات الفردية الخدمية والتجارية، الأساس النقدي وأساس الاستحقاق، الأخطاء المحاسبية، التسويات الجردية للمصروفات والإيرادات، إعداد الحسابات الختامية في المشروعات الفردية.

(0-3:3)

304101 مقدمة في الأعمال الإلكترونية

Introduction to e-Business

متطلب سابق: لا يوجد

نشأة وبيدات الأعمال الإلكترونية، تطور نماذج الأعمال الإلكترونية، الإدارة الإلكترونية المتكاملة لسلسلة التوريد، العلاقات الافتراضية (المجتمعات الافتراضية والأسواق الإلكترونية)، التسويق الإلكتروني وأهميته في بيئة الأعمال الإلكترونية، تطور نظم الدفع الإلكتروني، الحكومة الإلكترونية وتقديم الخدمات الإلكترونية، الأمن والحماية في بيئة الأعمال الإلكترونية، تأثير القضايا الاجتماعية والأخلاقية والثقافية على الأعمال الإلكترونية.

(0-3:3)

305201 نظم المعلومات الإدارية

### Management Information Systems

متطلب سابق: 305301

المفاهيم الأساسية لنظم المعلومات الإدارية وتطبيقاتها في منظمات الأعمال. التعريف بنظم المعلومات الإدارية وتصنيفها ووظائفها ومكوناتها والبنية التحتية التقنية الخاصة بها، وتأثير هذه النظم على المستويات الإدارية المختلفة في المنظمة. موضوعات هامة ذات علاقة وثيقة بنظم المعلومات كالأعمال الإلكترونية وحماية الأنظمة المعلوماتية وإدارة مواردها. وفي المختبر يتدرب الطلبة عمليا على تصميم وبناء تطبيقات مختارة لنظم المعلومات باستخدام حزمة إدارة قواعد البيانات MS Access.

(0-3:3)

306101 مبادئ التسويق

### Principles of Marketing

متطلب سابق: لا يوجد

تعريف التسويق، تطور التسويق وأبعاده التاريخية ومراحلها، المزيج التسويقي، عناصر استراتيجية التسويق، وظائف التسويق، أهمية التسويق في الوقت المعاصر، البيئة التسويقية، تحليل البيئة التسويقية الخارجية والجزئية وعناصرها، التجزئة / الاستهداف والتموضع السوقي، سلوك المستهلك الشرائي، سلوك منظمات الاعمال الشرائي، استراتيجية المنتج، استراتيجية التسعير، استراتيجية التوزيع، تسويق الخدمات، مراحل تطوير المنتجات الجديدة، دورة حياة السلعة.

(0-3:3) 301212 ادارة العمليات والانتاج

Operations & Production Management

متطلب سابق: 302110

تهدف المادة إلى تعريف الطالب بوظيفة العمليات و الإنتاج في المنظمة وبالمبادئ الأساسية لإدارة عمليات إنتاج السلع والخدمات في بيئة أعمال تتميز بالتغير السريع واستخدام مكثف للتكنولوجيا في عمليات الإنتاج ، الأمر الذي يتطلب اعتماد أساليب كمية وتحليل دقيق للقرارات التي تتخذها إدارة العمليات والإنتاج في المجالات المختلفة التي تغطيها هذه المادة وهي: التنبؤ بالطلب، واختيار الموقع والترتيب الداخلي للمرفق الإنتاجي، واستراتيجية المنتج، والطاقة الإنتاجية، وإدارة سلسلة التجهيز، والتخطيط وتصميم العملية، وإدارة وضبط الجودة والأيزو، والتخطيط الإجمالي، والجدولة والتتابع، وتخطيط الاحتياجات المادية.

(0-3:3) 304411 الريادة وبناء خطة عمل المشروع

Entrepreneurship and Building the Project Business Plan

متطلب سابق: 306312

أسس ريادة الأعمال، العقل الريادي، الإدارة الاستراتيجية في ريادة الأعمال، الأعمال الإلكترونية وريادة الأعمال، مصادر الأفكار للمشاريع الجديدة، أشكال الملكية التجارية وحقوق الامتياز، الفرق بين المساهمين وطبيعة الفرص العملية والتخطيط للأعمال الناشئة، وضع خطة عمل، وضع خطة تسويقية، وضع خطة مالية، وإدارة التدفق النقدي، ومصادر الأموال: حقوق الملكية والديون، والجوانب العالمية لريادة الأعمال.

(0-3:3) 306201 إدارة التسويق

Marketing Management

متطلب سابق: 306101

مفهوم ادارة التسويق، المهام والواجبات لإدارة التسويق، ادارة المزيج التسويقي، تصميم وادارة المنتجات، ادارة التسعير وسياساته، ادارة قنوات التوزيع، الاتصال الترويجي المتكامل، التخطيط التسويقي، التنفيذ وبرمجة، الرقابة على الانشطة التسويقية أدواتها واساليبها.

(0-3:3) 306204 تسويق الخدمات

Services Marketing

متطلب سابق: 306101

تعريف الخدمات، الاقتصاد الخدمي، خصائص الخدمات، تصنيف الخدمات، سلوك المشتري للخدمات مقارنة مع السلع المادية، استراتيجيات تسويق الخدمات، المزيج التسويقي (حزمة الخدمات، سياسات التسعير والتوزيع والترويج، الجمهور، الدليل المادي، العمليات والإجراءات)، المكانة الذهنية للخدمات، الخدمة الجوهر مقارنة مع الخدمات التكميلية، الابتكار والتطوير في الخدمات ، مفهوم جودة الخدمات.

(0-3:3) 306205 الاتصالات التسويقية المتكاملة

Integrated Marketing Communications

متطلب سابق: 306101

مفهوم الاتصالات التسويقية المتكاملة، نظام الاتصالات التسويقية المتكاملة وعناصرها، التخطيط للاتصالات التسويقية، الإعلان، ترويج المبيعات، البيع الشخصي، العلاقات العامة، التسويق المباشر، قياس وتقييم فاعلية الاتصالات التسويقية، الممارسات الأخلاقية في الاتصالات التسويقية المتكاملة.

(0-3:3)

306223 التسويق السياحي

Tourism Marketing

متطلب سابق: 306204

التعريف بالتسويق السياحي وخدمات الضيافة، أهمية التسويق السياحي وخدمات الضيافة، دوافع السفر والسياحة، خصائص المنتج السياحي وخدمات الضيافة، العرض والطلب السياحي، المزيج التسويقي للخدمات السياحية، التنافسية في صناعة السياحة، استراتيجيات التسويق السياحي.

(0-3:3)

306309 إدارة المبيعات

Sales Management

متطلب سابق: 306101

تطور إدارة المبيعات، تنظيم إدارة المبيعات، التنظيم الداخلي لإدارة المبيعات وعلاقتها بالإدارات الأخرى، المسار الوظيفي لمندوبي البيع، اختيار وتدريب القوى البيعية، التخطيط للأنشطة البيعية، الأهداف البيعية، طرق التنبؤ بالمبيعات، الميزانية التقديرية للمبيعات، تصميم تخطيط المناطق البيعية، الحصص البيعية لمندوبي البيع، أساليب وطرق تقييم أداء مندوبي البيع.

(0-3:3)

306310 تسويق الخدمات المالية

Financial Services Marketing

متطلب سابق: 306204

الخدمات المالية، التسويق الإلكتروني المالي والمصرفي، البيئة التسويقية المالية، الخدمة المالية وخصائصها، المزيج الخدمي المالي، جودة الخدمة المالية، دورة حياة الخدمة المصرفية واستراتيجياتها، تسعير وتوزيع وترويج الخدمات المالية، البيع الشخصي ودوره في التسويق المالي، العلاقات العامة ودورها في الخدمات المالية.

(0-3:3)

306311 سلوك المستهلك

Con

Consumer Behavior

متطلب سابق: 306101

طبيعة سلوك المستهلك وأهميته، عملية اتخاذ القرار الشرائي، تجزئة السوق، العوامل الشخصية والنفسية والاجتماعية والثقافية التي تؤثر على سلوك المستهلك وتشمل: الثقافة الأصلية والفرعية، الطبقة الاجتماعية، الأسرة، لجماعات المرجعية وقادة الرأي، الدوافع، الإدراك الحسي، التعلم، الاتجاهات النفسية وانماط الشخصية. طبيعة سلوك المستهلك، أهمية سلوك المستهلك، عملية اتخاذ القرار الشرائي، تجزئة السوق، العوامل الاجتماعية التي تؤثر على سلوك المستهلك الشرائي، العوامل النفسية التي تؤثر على سلوك المستهلك الشرائي

(0-3:3)

306312 الأساليب الكمية في التسويق

Quantitative Methods in Marketing

متطلب سابق: 301103

الأساليب الكمية في اختبار صحة تجزئة السوق، معامل التوافق، مربع كاي، اختبار جدوى دخول القطاع السوقي، التنبؤ بالحصة السوقية، سلسلة ماركوف، تحليل التباين: التباين باتجاه واحد، التباين باتجاهين، الأساليب الكمية في دراسة المنتج، مصفوفة بوسطن، دورة حياة المنتج، الأساليب الكمية في دراسة السعر وطرقه، الأساليب الكمية في التوزيع، الأساليب الكمية في الترويج، الأساليب الكمية للتنبؤ بالمبيعات وطرقها، الأساليب الكمية في دراسة سلوك المستهلك، صفوف الانتظار وتطبيقاتها.

(0-3:3) **306313 إدارة المنتجات الجديدة**  
**New Products Management**  
متطلب سابق: 306201

إدارة الإبداع، عملية تطوير منتجات جديدة ومراحلها، خلق مفاهيم وتوليد الأفكار، تقييم مفاهيم وأفكار المنتجات الجديدة، غرابة الأفكار ومداخلها، اختبار مفهوم المنتج الجديد، بروتوكولات ومواصفات المنتج الجديد، التصميم، اختبارات وفحص استخدام المنتج الجديد، الإطلاق التجاري، استراتيجية المنتج المتكامل.

(0-3:3) **306314 التسويق الإلكتروني**  
**E - Marketing**  
متطلب سابق: 306101

التسويق الإلكتروني مقارنة مع التسويق الرقمي وتطور الويب خلال السنوات ، تصميم الموقع الإلكتروني، محركات البحث التسويقية المدفوعة ، أدوات الترويج والاتصال الإلكتروني، التسويق بالعمولة ، استخدام غوغل ادز و غوغل اد سينس ، مراحل عملية اتخاذ الشراء الإلكتروني ، عملية الشراء الإلكترونية ، خبرة الزبون وسلوك المستهلك الإلكتروني ومراحل وضع خطة العمل الإلكترونية التسويقية .

(0-3:3) **306321 التسويق الاجتماعي وغير الربحي**  
**Social and Non-Profit Marketing**  
متطلب سابق: 306101

تعريف التسويق غير الربحي ، التصنيفات لعالمية للمؤسسات غير الربحية، خطوات التخطيط الاستراتيجي التسويقي للمؤسسات غير الربحية، جودة الخدمة، استراتيجيات التجزئة والاستهداف والمكانة للمؤسسات غير الربحية، إدارة العمل التطوعي، جمع التبرعات ومداخله، المسؤولية الاجتماعية للتسويق، قطاع NGOs، ودوره في التعليم والصحة وتمويل المشاريع الصغيرة.

(0-3:3) **306323 إدارة العلامات التجارية**  
**Brand Management**  
متطلب سابق: 306313

نشأة وتطور مفهوم العلامات التجارية، تصنيفات المنتجات واهمية التمييز بالعلامات التجارية، تمييز المنتجات ودوره في الأسواق التنافسية، التمييز بالعلامات التجارية، بناء العلامات التجارية المشهورة، مكونات العلامة التجارية المشهورة، القيمة المالية للعلامة التجارية المشهورة، المداخل المختلفة الى بناء شهرة العلامة التجارية، المكانة النسبية للعلامة التجارية، الأنشطة التسويقية الموجه لبناء العلامة التجارية المشهورة، التسويق المسؤول اجتماعياً كاستراتيجية لبناء شهرة العلامة.

(0-3:3) **306420 الاستراتيجيات التسويقية**  
**Marketing Strategies**  
متطلب سابق: 306201

مفهوم ومكونات الاستراتيجية، مستويات التخطيط الاستراتيجي، تطوير وبناء استراتيجية التسويق، التحليل الاستراتيجي، الخيار الاستراتيجي على مستوى المنظمة ووحدات الاعمال، تجزئة السوق، اختيار السوق المستهدف، مفهوم الميزة التنافسية، تنفيذ استراتيجية التسويق، الرقابة والتقييم لاستراتيجية التسويق.

(0-3:3)

306421 التسويق الدولي

International Marketing

متطلب سابق: 306201

تعريف التسويق الدولي والعالمي، نظريات سلوك التسويق الدولي، تقييم البيئة التسويقية الدولية، بحوث التسويق ونظم المعلومات الدولية، استراتيجيات الدخول للأسواق الدولية، التصدير والتراخيص والاستحواد، سياسات المنتجات / التسعير / الترويج / التوزيع الدولية، اجراءات التبادل التجاري الدولي.

(0-3:3)

306422 بحوث التسويق

Marketing Research

متطلب سابق: 306312

نظام معلومات التسويق ومكوناته، أنواع بحوث التسويق، خطوات البحث التسويقي، أنواع البيانات ومصادر جمع البيانات الأولية، المجتمع والعينة، تصميم الاستبانة، أساليب التحليل الإحصائي، إعداد التقرير النهائي.

(0-3:3)

306426 قضايا تسويقية معاصرة

Contemporary Issues in Marketing

متطلب سابق: 90 ساعة

تقديم كل ما هو جديد من قضايا تسويقية معاصرة ، والقضايا التي لم تتطرق لها الخطة الدراسية. مثل التسويق الرياضي، استراتيجيات المحيط الأزرق، التسويق السياسي، تسويق العلامات التجارية الراقية، التسويق من خلال الحنين للماضي ، الذكاء العاطفي وعلاقتة بالتسويق، التسويق الرقمي ، وكل ما يستجد من القضايا التسويقية المعاصرة.

(0-3:3)

306428 التسويق لمؤسسات الاعمال

Business - to - Business Marketing

متطلب سابق: 306201

طبيعة تسويق الاعمال وأوجه الاختلاف بين منتجات الأعمال والمنتجات الاستهلاكية، أساليب التنبؤ بالطلب على منتجات الأعمال، مراكز الشراء، العلاقة بين البائع والمشتري في سوق الأعمال، الطرق المستخدمة من قبل المسوقين الصناعيين للتأثير على الزبائن الصناعيين، تجزئة سوق الأعمال والاستهداف والتموضع، استراتيجيات المنتج الصناعي، القنوات التسويقية في سوق الأعمال، استراتيجيات وسياسات التسعير في سوق الأعمال.

(0-3:3)

306498 مشروع تخرج/ تدريب ميداني

Graduation Project/ Field Training

متطلب سابق: 306312 + 90 ساعة

مشروع التخرج: اعداد تقييم لاستراتيجية التسويق لمؤسسة معينة من خلال تطبيق خطوات التخطيط التسويقي الاستراتيجي بنفاصلها وبنهاية الفصل يقوم الطالب بعرض تحليل مشروع للجنة اكااديمية داخل القسم. التدريب الميداني: تدريب الطالب في الشركات ميدانياً في مجالات التسويق المختلفة في الشركات مثل قطاع البنوك وشركات التأمين ووكالات خطوط الطيران الكبرى لإتاحة الفرصة للمتدرب لاكتساب خبرة عملية تساعده في إيجاد فرصة عمل في المستقبل وواقع 160 ساعة.

(0-3:3) 306206 قنوات التوزيع وعمليات التجزئة

**Distribution Channels & Retailing**

متطلب سابق: 306201

ماهية القنوات التوزيعية، اهداف القناة التوزيعية، وظائف القنوات التوزيعية، تحليل بيئة القنوات التوزيعية، تخطيط القنوات التوزيعية وتنظيمها، السماسرة والوكلاء، منشآت تجار الجملة، منشآت تجار التجزئة، ادارة التوزيع المادي، قنوات توزيع الخدمات مقارنة مع السلع المادية، القيادة داخل قناة التوزيع، الصراع داخل قنوات التوزيع، سلسلة التوريد.

(0-3:3) 306207 العلاقات العامة

**Public Relations**

متطلب سابق: 306101

أهمية العلاقات العامة، تنظيم العلاقات العامة، التخطيط في العلاقات العامة، وسائل الاتصال في العلاقات العامة، ادارة الأزمات، العلاقات العامة والدعاية، تقييم برامج العلاقات العامة، قياس الرأي العام والاتجاهات، حالات عملية على دوائر العلاقات العامة في الشركات.

(0-3:3) 306210 إدارة المواد

**Materials Management**

متطلب سابق: 302110

التعريف بوظيفة الشراء، تنظيم وظيفة الشراء، استراتيجيات الشراء M.R.P، تحديد الحجم الاقتصادي، اختيار مصدر الشراء المناسب، استلام وفحص المشتريات، الشراء والجودة، الشراء والسعر، شراء التجهيزات الصناعية، بيع مخلفات الانتاج الصناعي، التخزين ووظائفه، تحديد مستويات المخزون ونقطة إعادة الطلب، اجراءات العمل في مجال التخزين، الرقابة على التخزين.

(0-3:3) 306324 تسويق خدمات الرعاية الصحية

**Health Care Marketing**

متطلب سابق: 306204

اسس ومبادئ التسويق الصحي والدوائي، سلوك المستهلك من الخدمات الصحية والدوائية، التجزئة والاحلال والاستهداف في الاسواق الصحية والدوائية، التخطيط الاستراتيجي التسويقي في المنظمات الصحية والدوائية، استراتيجية المنتج الصحي والدوائي، النوعية (الجودة) في تسويق الخدمات الصحية والدوائية، ترويج المنتجات الصحية والدوائية، استراتيجية تسعير المنتجات الصحية والدوائية، العوامل المؤثرة على توزيع الخدمات الصحية والدوائية، تطبيقات التسويق في القطاع الصحي الوضع الصحي والدوائي في الاردن.

(0-3:3) 306404 ادارة علاقات الزبائن

**Customer Relationship Management**

متطلب سابق: 306204

التسويق بالعلاقات ومجالاته النظرية والعملية المختلفة. اقتصاديات العلاقات (اكتساب العميل ، الاحتفاظ بالعملاء، تكاليف اكتساب والاحتفاظ بالعملاء، اقتصاديات استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء ، تكاليف التحويل ، طول العلاقة ، معرفة العميل ، صلاحية اقتصاديات العلاقة مع العملاء) ، العوامل المؤثرة على بقاء العلاقة مع العملاء ، الشراكة مع العملاء ، مفاهيم CRM (معدل الاحتفاظ بالعملاء ، معدل اكتساب العملاء، معدل فقدان العملاء، مؤشر قيمة العميل مدى الحياة CLV.

(0-3:3)

306405 مهارات البيع الشخصي

Personal Selling Skills

متطلب سابق: 306309

عملية البيع، البيع الشخصي، رجال البيع، التفاعل الانساني، المعلومات والبيع الشخصي، مراحل عملية البيع ، التعامل مع العملاء، عملية افتتاح العملية البيعية واغلاقها، تدريبات علمية على مهارات البيع الشخصي وفن التعامل مع العملاء، مواجهة الضغوط وادارة الوقت وحل المشاكل بالطرق الإبداعية، الذكاء العاطفي لدى رجال البيع.

(0-3:3) **301103 مقدمة في مناهج البحث العلمي**  
**Introduction to Research Methods**  
متطلب سابق: 302111

تهدف المادة إلى التعرف على أساسيات البحث العلمي وأدواته وأساليبه وأنواعه، بحيث يصبح الطالب قادراً على إعداد وصياغة التقارير والأبحاث والدراسات العلمية، إضافة إلى مساعدته في التغلب على المشكلات الحياتية التي تواجهه وحلها بأسلوب علمي.

(0-3:3) **302110 رياضيات للعلوم الإدارية**  
**Mathematics for Business**  
متطلب سابق: لا يوجد

العلاقات، الإقترانات، الاشتقاق، مشتقات الإقترانات الجبرية واللو غاريمية والأسية، تطبيقاتها في العلوم الإدارية، المعدلات الخطية، المصفوفات، المحددات، البرمجة الخطية.

(0-3:3) **304311 إدارة شبكات التواصل الاجتماعي والعلاقة مع الزبائن**  
**Social Media and Electronic Customer Relationship Management**  
متطلب سابق: 304101

. مفاهيم إدارة العلاقة مع الزبائن، الإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن وقاعدة بيانات الزبائن، القيمة الاقتصادية لإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن، أنظمة الإدارة الالكترونية للعلاقة مع الزبائن وتطبيقها في المؤسسات، التنقيب عن البيانات، القضايا الأخلاقية في التعامل مع بيانات الزبائن، شبكات التواصل الاجتماعي واستخدامها لتمكين المؤسسة، تحسين ربحية المؤسسة من خلال استخدام شبكات التواصل الاجتماعي في إدارة العلاقة مع الزبائن.

(0-3:3) **305101 مقدمة في تطبيقات الحاسوب**  
**Introduction to Computer Applications**  
متطلب سابق: P.T / 9601099

مقدمة تقوم بتعريف الطلاب على المفاهيم الأساسية للحاسوب، تطبيقات الحاسوب والإنترنت. بالإضافة إلى كيفية استخدام الحاسوب وإدارة الملفات. كما يتعلم الطلاب في هذا المساق عملياً كيفية استخدام التطبيقات التالية:

Ms Word

Ms Excel

Ms PowerPoint

كما يحتوي هذا المساق على مقدمة في تصميم صفحات الويب وتدريب الطلاب على تصميم صفحات الويب باستخدام تطبيق

Ms Word.

(0-3:3) 301221 تشريعات تجارية (1)  
Commercial Legislations (1)

متطلب سابق: 301101

تتضمن هذه المادة دراسة قوانين التجارة بشكل عام، حيث تبحث هذه المادة في كيفية التمييز بين الاعمال التجارية والاعمال المدنية، بالإضافة الى تحديد مفهوم التاجر والمتجر وخصائصهما، وفي القسم الأخير منها نبحث بشكل عام في الشركات التجارية وانواعها وطرق تكوينها وخصائصها القانونية من خلال قانون الشركات والقوانين الناظمة لعمل الشركات.

(0-3:3) 302213 الادارة المالية  
Financial Management

متطلب سابق: 303101

أهداف الإدارة المالية، مهام الإدارة المالية، التحليل المالي، النسب المالية، نسب السيولة، نسب النشاط، نسب المديونية، نسب الربحية، نسب السوق، القيمة الزمنية، القيمة الحالية، القيمة المستقبلية، السندات، الأسهم، إدارة رأس المال العامل، إدارة السيولة، إدارة النقدية، المخزون.

(0-3:3) 303301 المحاسبة الادارية  
Managerial Accounting

متطلب سابق: 303101

استخدام المعلومات المحاسبية في ترشيد القرار الإداري، سلوك التكاليف، تحليل العلاقة بين الحجم والتكلفة والربح، التكاليف الملائمة لاتخاذ القرارات الإدارية المختلفة، قرارات التسعير، قرارات الصنع أو الشراء، أعمال الإدارة اللامركزية، محاسبة المسؤولية، إعداد الموازنات التقديرية التشغيلية والنقدية، اتخاذ القرارات الرأسمالية.

(0-3:3) 305309 تصميم وادارة مواقع الانترنت  
Web Sites Design & Management

متطلب سابق: 305201

المبادئ والأساليب المستخدمة لتخطيط وتصميم وإنشاء وإدارة مواقع الويب وتحسينها. ويغطي موضوعات هامة مثل معمارية مواقع الويب وعناصر صفحات الموقع كالنصوص والصور والجداول والنماذج والإطارات والوصلات التشعبية وغيرها. المهارات اللازمة لاستخدام برمجيات إنشاء الصفحات واستخدام الوسائط المتعددة والأنماط المتعاقبة والبرمجة وإدارة محتوى المواقع الإلكترونية. لغة HTML.

(0-3:3) 305403 نظم وتطبيقات الوسائط المتعددة  
Multimedia Systems & Applications

متطلب سابق: 9600101

المبادئ والتقنيات الحديثة لنظم الوسائط المتعددة وتدريب الطلبة على استخدام تطبيقاتها المختلفة. مقدمة في نظم تأليف الوسائط المتعددة واستخدام تقنياتها الأساسية مثل الصور الرقمية والرسوم والصور المتحركة والصوت والفيديو. أساليب وطرق تمثيل بيانات الوسائط المتعددة ومعالجتها واسترجاعها. مهارات تطوير مواقع ويب تفاعلية للتطبيقات الإدارية.