



الكلية: الاقتصاد والعلوم الإدارية	البرنامج الأكاديمي: البكالوريوس
القسم: المصارف الإسلامية	الفصل: الأول
العام الأكاديمي: 2023 - 2024	

الخطة الدراسية

أولاً: معلومات المقرر

رقم المقرر: 0408221	اسم المقرر: التسويق المصرفي الإسلامي	الساعات المعتمدة: 3	الساعات النظرية: 3	الساعات العملية: 0
رقم المتطلب السابق: مبادئ التسويق		رقم المتطلب السابق: 0400501		
رقم الشعبة: 1		وقت المحاضرة: 9:30 – 11:00		
مستوى المقرر حسب الإطار الوطني الأردني للمؤهلات (JNQF)		7		
طبيعة المقرر:		<input type="checkbox"/> متطلب جامعة اجباري <input type="checkbox"/> متطلب كلية اجباري <input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص اجباري <input type="checkbox"/> مادة مساندة		
طبيعة التدريس:		<input type="checkbox"/> تعلّم وجاهي <input checked="" type="checkbox"/> تعلّم مدمج (٢ وجاهي + ١ غير متزامن) <input type="checkbox"/> تعلّم عن بعد (٢ متزامن + ١ غير متزامن)		

ثانياً : معلومات المدرّس

منسق المقرر		
الاسم:	الرتبة الأكاديمية:	
رقم المكتب:	رقم الهاتف:	البريد الإلكتروني:
مدرّس المقرر		
الاسم: د.سامر زكارنة	الرتبة الأكاديمية: مساعد	
رقم المكتب: 320	رقم الهاتف: 4419	البريد الإلكتروني: SZAKARNEH@ZU.EDU.JO

الاحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الساعات المكتبية
8:00 – 9:00	8:00 – 9:00	8:00 – 9:00	8:00 – 9:00	8:00 – 9:00	

ثالثا: وصف المقرر المختصر

يتضمن هذا المساق دراسة لأساليب المختلفة التي تتبعها البنوك الإسلامية في إدارة أعمال التسويق الإسلامي في النظام المصرفي المعاصر، والتركيز على مفهوم التسويق المصرفي الإسلامي مقارنة بالتسويق المصرفي في النظم الاقتصادية الأخرى، وأوجه الشبه والاختلاف بينها، مع التركيز على خصائص التسويق المصرفي الإسلامي وأدواته ضمن السياسة النقدية والمالية في الإسلام، وكيفية استخدامه في التأثير في جذب المتعاملين الباحثين عن تطبيق الشريعة الإسلامية في شؤونهم المالية، ودور التسويق المصرفي في تحقيق الأمان والحصة السوقية الأمثل وفق أحكام الشريعة الإسلامية..

رابعا: اهداف المقرر

أهداف المساق

- بيان مفهوم التسويق المصرفي .
- بيان أهمية التسويق للمصرفية الإسلامية.
- التعريف بالضوابط الشرعية لتسويق خدمات ومنتجات المصرفية الإسلامية.
- التعريف بأهمية دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للبنوك.

ادوات التقييم يفضل التنوع في استخدام ادوات التقييم	معرف مخرجات التعلم الخاصة بالبرنامج الاكاديمي PILO اختر واحد لكل مخرج تعلم للمساق	نتائج التعلم للمقر CILO إذا لم يتم تقييم أي مخرج تعليمي في المقر ، ضع علامة NA.	رمز نتائج التعلم للمقر CILOs	واصف المستوى حسب (JNQF)
تكويني تجميعي	PK1	المعرفة بالمفاهيم	K1	المعرفة
تكويني تجميعي	PK2	المعرفة بالنظريات والمبادئ	K2	
تكويني تجميعي	PK1	المعرفة بالإجراءات	K3	
تكويني تجميعي	PS1	مهارات تحليل الفكري الناقد	S1	المهارات
تكويني تجميعي	PS2	مهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية	S2	
تكويني تجميعي	PS3	التواصل بفاعلية شفويا وكتابيا	S3	
تكويني تجميعي	PS4	مهارات الاتصال وتقنية المعلومات والمهارات العددية	S4	
تكويني تجميعي	PS5	تحمل مسؤولية التعلم والتطوير الذاتي والمهني	S5	
تكويني تجميعي	PC1	الاتصال بفاعلية شفويا وكتابيا	C1	الكفايات
تكويني تجميعي	PC2	الكفايات التخصصية: استيعاب المادة وخصائصها	C2	
تكويني تجميعي	PC3	الكفايات المعرفية: المهارات الفكرية اللازمة	C3	

		N.A	C4	
		N.A	C5	

CILOs : نتائج التعلم للمقرر / PILO : مخرجات التعلم الخاصة بالبرنامج.

الاصول العلمية للتسويق المصرفي			المرجع الرئيسي:
تاريخ النشر: 2018	الطبعة: الاولى	الإصدار مركز الكتاب الاكاديمي	المؤلف: أ.د. ناجي معلا.
مواقع اقتصادية مختلفة			مراجع إضافية، مواقع الالكترونية:
<input type="checkbox"/> نظام المحاضرات الالكتروني <input type="checkbox"/> نظام التعلم الالكتروني <input type="checkbox"/> ورشة عمل			<input checked="" type="checkbox"/> محاضرة صفية <input type="checkbox"/> مختبر
طريقة التدريس:			

سابعا: محتوى المقرّر

اليوم	الساعات	مخرجات التعلم	المواضيع	طرق التعليم والتعل	ادوات التقييم
2023/10/16	1	K,1,2,3	1 - تعريف التسويق المصرفي الاسلامي 2 - الاهداف الساسية	محاضرة	تكويني
2023/10/18				محاضرة	تكويني
2023/10/21				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي
2023/10/23	1	K,1,2	1 - إدارة عمليات التسويق المصرفي الاسلامي 2 - العوامل المؤثرة فيه	محاضرة	تكويني
2023/10/25				محاضرة	تكويني
2023/10/28				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي
2023/10/30	1	K,1,3	لتسويق المصرفي الاسلامي في الاقتصاد المعاصر [الوضعي]/ الاسلامي	محاضرة	تكويني
2023/11/01				محاضرة	تكويني
2023/11/04				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي
2023/11/06	1	K,1,2,3,S1,2,5	لتكثيف الفقهي لتسويق المصرفي الاسلامي	محاضرة	تكويني
2023/11/08				محاضرة	تكويني
2023/11/11				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي
2023/11/13	1	K,1,2,S1,3,4	العلاقات التعاقدية في التسويق المصرفي الاسلامي	محاضرة	تكويني
2023/11/15				محاضرة	تكويني
2023/11/18				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي
2023/11/20	1	K,1,2,3,3,4	مبادئ التسويق المصرفي الاسلامي والأسس الشرعية	محاضرة	تكويني
2023/11/22				محاضرة	تكويني
2023/11/25				نمذج / غير مُترامن	تكويني وتجميعي

تكويني	مُحاضرة				2023/11/27	7		
تكويني	مُحاضرة	نواع التسويق المصرفي الاسلامي	K,1,2,3,S1,3,5	1	2023/11/29			
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن				2023/12/02			
تكويني	مُحاضرة				عناصر مزيج التسويق المصرفي الاسلامي متحان منتصف الفصل	K,1,2,S2,3	1	2023/12/04
تجميعي	مُحاضرة	2023/12/06						
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن	2023/12/09						
تكويني	مُحاضرة			1	2023/12/11	9		
تكويني	مُحاضرة				المهوم الشولي للتسويق المصرفي الاسلامي		K,1,2,3,S1	2023/12/13
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن							2023/12/16
تكويني	مُحاضرة	الخدمة المصرفية وخصائص التسويق المصرفي الاسلامي	K,1,2,S1,2,4	1	2023/12/18	10		
تكويني	مُحاضرة				2023/12/20			

تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن				2023/12/23			
تكويني	مُحاضرة	جودة الخدمة المصرفية في التسويق المصرفي الاسلامي	K2,3,S2,3,4	1	2023/12/25	11		
تكويني	مُحاضرة				2023/12/27			
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن				2023/12/30			
تكويني	مُحاضرة			1	2024/01/01	12		
تكويني	مُحاضرة				التسعير وتوزيع الخدمات المصرفية		K1,3,S1,2,3	2024/01/03
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن							2024/01/06
تكويني	مُحاضرة			1	2024/01/08	13		
تكويني	مُحاضرة				توزيع الخدمات المصرفية		K3,S1,2	2024/01/10
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن							2024/01/13
تكويني	مُحاضرة	البيع الشخصي ضمن التسويق المصرفي الاسلامي	K,1,3,S1,3	1	2024/01/15	14		
تكويني	مُحاضرة				2024/01/17			
تكويني وتجميعي	نلمج / غير مُترامن				2024/01/20			

* اسلوب التدريس : (وجهاً لوجه، متزامن، غير متزامن)
** طرق التدريس: (محاضرة، فيديو....).
*** المرجع: (صفحات الكتاب، المحاضرة المسجلة، الفيديو...)

ثامنا : خطة تقييم المقرّر

قابلية القياس و التقييم مخرجات المقرّر المحددة المراد قياسها *اذكر النتيجة المحددة لكل مخرج حسب طريقة التقييم من 100 **إذا لم يتم تقييم أي مخرج في الدورة، ضع علامة NA.													التعلم الوجاهي	التعلم المدمج	التعلم الالكتروني	أدوات التقييم
C5	C4	C3	C2	C1	S5	S4	S3	S2	S1	K3	K2	K1				
																الامتحان الأول
																الامتحان الثاني
N.A	N.A	1	2	2	4	4	4	4	4	1	2	2		30		امتحان منتصف الفصل
N.A	N.A	1	2	2	8	8	8	8	8	1	2	2		50		امتحان نهائي
																أعمال الفصل
																الوظائف / الواجبات
																حالات للدراسة
																المناقشة والتفاعل
N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	3	3	4		10		الامتحانات القصيرة
N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	N.A	3	3	4		10		الواجبات
																العروض التقديمية
																أخرى
		2	4	4	12	12	12	12	12	8	10	12		100		المجموع من 100

تاسعا: السياسات المتبعة في المقرّر

- يتم تطبيق جميع سياسات المقرّر على جميع أنماط التدريس (التعلم عبر الإنترنت، والمدمج، والتعلم وجهاً لوجه) على النحو التالي:
 - أ. الالتزام بالمواعيد.
 - ب. المشاركة والتفاعل.
 - ج. الحضور والامتحانات.
- النزاهة الأكاديمية: (يمنع الغش والانتحال)

موافقة	الاسم	التاريخ	التوقيع
رئيس القسم	د. يحيى الخصاونة	2024/1/7	
عميد الكلية	أ. د. طارق المبيضين	2024/1/7	