

بطاقة تعريفية للتكوين في الماستر

الميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الشعبة: العلوم التجارية

التخصص: تسويق الخدمات

الطور: ماستر

1. إطار التكوين.

يدخل هذا التكوين في إطار العروض الوطنية لميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، ولضمان جودة ونوعية التكوين تضم كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير هياكل مشجعة وكفاءات مؤهلة.

2. شروط الالتحاق:

يسمح للطلبة الحاصلين على شهادة اليسانس تسويق بالتسجيل في ماستر تسويق الخدمات

3. أهداف التكوين:

يهدف ماستر تسويق الخدمات ترسيخ ودعم المعلومات الأساسية المتحصل عليها في مجال التسويق ومختلف فروع المعرفة الأخرى، وكذا استجابة الجامعة الجزائرية لتطلعات المجتمع والملائمة التدريجية مع نظام التعليم العالي، كما يهدف إلى:

- العمل على إعداد وتأهيل الكوادر والخبرات التقنية المؤهلة القادرة على التميز والابداع.
- تكوين كفاءات بشرية قادرة على تحليل المعطيات وإدارة العلاقات.
- تسويق الخدمات الخاصة بالنقل والإمداد والتوزيع والتسويق الإلكتروني.

4. المؤهلات والكفاءات المستهدفة:

تستهدف الكفاءات التي تندرج ضمن شعبة العلوم التجارية تخصص تسويق التي تعتمد على تكوين خريجين قادرين على تطوير المهارات الادارية بالتركيز على التوازن بين الأسس النظرية والأساليب التطبيقية الحديثة في مجال التسويق وتطويرها.

5. القدرات الجهوية والوطنية القابلة للتشغيل:

- العمل في المؤسسات العامة والخاصة الوطنية ، وفي الشركات الأجنبية المختلفة خاصة الخدمية منها.
- العمل في مجال التسويق الالكتروني.
- العمل ضمن مؤسسات التعليم العالي.

6. الشركاء في التأطير:

المؤسسات الشريكة الأخرى، المؤسسات والشركاء الاجتماعيون الاقتصاديون الآخرون

7. تنظيم التعليم في السداسيات-جدول لكل سداسي-

✓ السداسي الأول:

الحجم الساعي الأسبوعي			الحجم الساعي للسداسي	وحدة التعليم
أ.تطبيقية	ا.موجهة	محاضرة	15 أسبوعا	
وحدة التعليم الأساسية				
	1سا30	1سا30	45سا	التحليل الاستراتيجي والتنافسي
	1سا30	1سا30	45سا	الابتكار وتطوير المنتجات
	1سا30	1سا30	45سا	إدارة قوى المبيعات
	1سا30	1سا30	45سا	الاساليب الكمية في التسويق 1
وحدة التعليم المنهجية				
	1سا30	1سا30	45سا	أخلاقيات التسويق
	1سا30	1سا30	45سا	الاتصال والتحرير الإداري
وحدة التعليم الاستكشافية				
1سا30	/	1سا30	45سا	تطبيقات في التسويق الرقمي
وحدة التعليم الأفقية				
	1سا30	/	22سا30	لغة أجنبية متخصصة 01
1سا30	12سا	10سا30	337سا30	مجموع السداسي الأول

✓ السداسي الثاني:

الحجم الساعي الأسبوعي			الحجم الساعي للسداسي	وحدة التعليم
أ.تطبيقية	ا.موجهة	محاضرة	15 أسبوعا	
وحدة التعليم الأساسية				
	30سا1	30سا1	45سا	إدارة العلامة التجارية
	30سا1	30سا1	45سا	إدارة الجودة
	30سا1	30سا1	45سا	الأساليب الكمية في التسويق
	30سا1	30سا1	45سا	إدارة علاقات العملاء
وحدة التعليم المنهجية				
	30سا1	30سا1	45سا	التسويق الاسلامي
	30سا1	30سا1	45سا	منهجية إعداد مذكرة الماستر
وحدة التعليم الاستكشافية				
30سا1	/	30سا1	45سا	هندسة وتصميم الاعلان
وحدة التعليم الأفقية				
	30سا1	/	22سا30	لغة أجنبية متخصصة 02
30سا1	30سا10	30سا10	337سا30	مجموع السدسي الأول

✓ السداسي الثالث:

الحجم الساعي الأسبوعي			الحجم الساعي للسداسي	وحدة التعليم
أ.تطبيقية	ا.موجهة	محاضرة	15 أسبوعا	
وحدة التعليم الأساسية				
	30سا1	30سا1	45سا	الرقابة التسويقية
	30سا1	30سا1	45سا	التسويق الصناعي
	30سا1	30سا1	45سا	التسويق في المؤسسات غير الربحية
وحدة التعليم المنهجية				
	30سا1	30سا1	45سا	برمجة احصائية 2
	30سا1	30سا1	45سا	إدارة سلسلة الامداد
وحدة التعليم الاستكشافية				
30سا1	/	30سا1	45سا	قانون الأعمال
وحدة التعليم الأفقية				
	30سا1	/	22سا30	ندوة حول الاتجاهات الحديثة في

				التسويق
1سا30	10سا30	09سا	292سا30	مجموع السدسي الأول

✓ السداسي الرابع:

الارصدة	المعامل	الحجم الساعي الأسبوعي	
30	4	30سا	العمل الشخصي
/	/	03سا	تربص في مؤسسة
/	/	2سا	الملتقيات
/	/	05سا	أعمال أخرى
30	04	600سا	مجموع السداسي 4