

أخي الطالب/ أختي الطالبة

تحية طيبة وبعد،،

ضمن سعي جامعة مؤتة لتحقيق رؤيتها " نحو جامعة متميزة أكاديميا وعلميا؛ محليا واقليميا وعالميا". وحتى تتمكن من تطوير برامجها الأكاديمية، تهدف هذه الاستبانة إلى تقييم برنامج بكالوريوس التسويق في جامعة مؤتة، الذي تشكل أنت وزملائك مجموع الطلبة الملتحقين فيه. ويهمننا معرفة رأيك وتقديرك للبرنامج من خلال الإجابة عن الاستبانة، لذا نرجو التكرم بقراءة التعليمات الخاصة بالاستجابة على كل جزء من الاستبانة بكل دقة وعناية ومن ثم الإجابة عنها بكل صدق وأمانة، إذ ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط .

ويتكون الجزء الأول من البيانات الشخصية، أما الجزء الثاني فيتكون من مسابقات التخصص الإجبارية والاختيارية للبرنامج، وستجد إلى جانب كل مجموعة من المسابقات عددا من الأسئلة المتعلقة بمحتوى هذه المسابقات، الرجاء الإجابة عن هذه الأسئلة على المقياس المتدرج لكل سؤال بشكل منفصل من خلال وضع إشارة ( ✓ ) في العمود الذي يمثل تقديرك .

شاكرين لكم حسن تعاونكم

القسم الأول : معلومات شخصية

ضع إشارة ( × ) في المربع الذي يمثل معلوماتك الشخصية

الجنس :	<input type="checkbox"/> ذكر	<input type="checkbox"/> أنثى	
المعدل التراكمي :	<input type="checkbox"/> ٦٠ فأقل	<input type="checkbox"/> ٧٠_٧٩	<input type="checkbox"/> ٨٠ فأعلى
المعدل في الثانوية	<input type="checkbox"/> ٥٥ - ٥٩	<input type="checkbox"/> ٦٠-٦٩	<input type="checkbox"/> ٧٠ فأعلى

## نموذج تقييم برنامج من قبل الطلبة المتوقع تخرجهم

القسم الثاني : المساقات والخبرات

١. ضع إشارة ( ✓ ) في المربع الذي يلائم رأيك بالنسبة للمساقات التي درستها :

درجة الصعوبة			مدى المحتوى الذي يغطيه المساق			محتواه النظري والعملي			أهميته للعمل في المستقبل			المساق
سهل	متوسط الصعوبة	صعب	متوازن من حيث العمق والانتساع	قليل وعميق	واسع	نظري مع نشاطات تطبيقية	نظري لكنه قابل للتطبيق	نظري غير قابل للتطبيق	قليل الأهمية	متوسط الأهمية	مهم	
												تطبيقات الاحصاء في التسويق
												تخطيط وتطوير المنتج
												ادارة قنوات التسويق
												مهارات الاتصال
												سلوك المستهلك
												ادارة المبيعات
												ادارة التسويق
												البيع الشخصي
												ادارة الاتصالات التسويقية
												تطبيقات الحاسب في التسويق
												التسويق الدولي
												ادارة التسعير
												بحوث التسويق
												التسويق الصناعي
												تسويق الخدمات
												حالات تسويقية
												استراتيجيات التسويق
												ادارة العلاقات مع العملاء
												نظم المعلومات التسويقية
												التسويق الالكتروني
												التسويق الاجتماعي
												العلاقات العامة في ادارة الاعمال
												ادارة المشتريات والمخازن
												٢) مبادئ محاسبة (
												مبادئ الاقتصاد الكلي
												ادارة المعرفة
												ادارة البنوك التجارية
												التسويق الرياضي
												ادارة التفاوض التجاري
												التسويق المصرفي
												التسويق السياحي
												التسويق الزراعي
												ادارة المعارض التجارية
												تطبيقات عمليه في الاعلان

## نموذج تقييم برنامج من قبل الطلبة المتوقع تخرجهم

٢. إلى أي مدى تم استخدام كل من أساليب التدريس التالية بالنسبة للمسابقات التي درستها:

أبدا	نادرا	أحيانا	غالباً	دائماً	أسلوب التدريس
					المحاضرة فقط
					المحاضرة مع المناقشة
					مناقشة صفية
					مناقشة ضمن مجموعات
					عرض وسائل سمعية وبصرية وأفلام
					طريقة أو أسلوب المشروع
					عرض أو القيام بدروس نموذجية .
					استخدام المختبرات

٣. التقييم

إجراءات التقييم المستخدمة	شائعة جدا في الاستخدام	شائعة الاستخدام	قليلة الاستخدام	غير مستخدمة
الاختبارات الموضوعية				
اختبارات الأسئلة المقالية المكتوبة				
الاختبارات الشفوية				
المشروع				
البحث في موضوع معين مع عرضه				
البحث في موضوع معين بدون عرضه				

٤. العلاقات مع أعضاء الهيئة التدريسية

الفقرة	أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة
يتقبل أعضاء هيئة التدريس الطلبة ويحترمونهم				
يتواجد أعضاء هيئة التدريس في مكاتبهم بشكل كاف ويمكن الوصول إليهم				
يهتم أعضاء الهيئة التدريسية بالصعوبات التي يواجهها الطلبة				

---

نموذج تقييم برنامج من قبل الطلبة المتوقع تخرجهم

---