



توصيف مقرر: القانون المدني (عقد البيع ، عقد الإيجار).

i. معلومات عامة عن المقرر :General information about the course				
القانون المدني (عقد البيع و الإيجار).		اسم المقرر Course Title	١.	
		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number	٢.	
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours			٣.
	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture	
3	0		3	
المستوى الثالث		المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester	٤.	
النظرية العامة للالتزامات		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)	٥.	
لا يوجد		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)	٦.	
الليسانس في الشريعة والقانون		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered	٧.	
العربية		لغة تدريس المقرر Language of teaching the course	٨.	
نظام العام		نظام الدراسة Study System	٩.	
الدكتور / محمد علي محمد جباري		معد(و) مواصفات المقرر Prepared By	١٠.	
		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval	١١.	

ii. وصف المقرر :Course Description

يهدف المقرر الحالي إلى التعرف على أحكام عقد البيع وعقد الإيجار من الناحية القانونية والشريعة ، وتطبيق المعرفة المكتسبة من الناحية الشرعية والقانونية على القضايا العملية المطروحة ، بالإضافة إلى التعرف على المرتكز والمرجعية الأساسية للالتزامات الأكثر شيوعاً في الحياة العامة وفهم الآلية القانونية والشرعية التي تحكم إجراءات عقدها وتفسير أحكامها وكيفية تنفيذها.

iii. مخرجات تعلم المقرر (CILOs) :Course Intended Learning Outcomes

بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادراً على أن:

- 1 a - يعرف على أحكام عقد البيع والإيجار وتطبيقاتها في الشريعة الإسلامية والقانون على القضايا العملية
- 2 a - يوضح المعارف والأصول القانونية والشرعية للمعاملات المدنية بشكل عام وعقد البيع وعقد الإيجار بصورة خاصة
- 1 b - يحدد المبادئ والخطوات المناسبة للأحكام في القضايا القانونية والشرعية لعقد البيع وعقد الإيجار.
- 2 b - يحلل الآراء المختلفة المتعلقة بعقد البيع وعقد الإيجار.
- 1 c - يستنبط القواعد القانونية والشرعية المناسبة في القضايا المتعلقة بعقد البيع والإيجار.
- 2 c - يطبق أحكام ومبادئ عقد البيع وعقد الإيجار على القضايا العملية المطروحة
- 3 c - يصيغ العقود القانونية والشرعية والمذكرات القانونية والمحاضر والأحكام القضائية .
- 1 d - يشارك بفاعلية في خدمة المجتمع من خلال الصدق والأمانة والقوة الحسنة في ممارسته لمهنته .



d 2 - يساهم في إعداد البحوث والدراسات القانونية والشرعية بطريقة علمية.

i. مواءمة مخرجات تعلم المقرر مع مخرجات التعلم للبرنامج: Alignment of CILOs (Course Intended Learning Outcomes) to PILOs (Program Intended Learning Outcomes)		
مخرجات التعلم المقصودة من البرنامج (Program Intended Learning Outcomes)	مخرجات التعلم المقصودة من المقرر (Course Intended Learning Outcomes)	
A1 يحدد الموضوعات الشرعية والقانونية بمفاهيمها الأساسية. A2 يصف مبادئ وخطوات البحث العلمي والشرعي والقانوني.	a1 - يعرف على أحكام عقد البيع والإيجار وتطبيقاتها في الشريعة الإسلامية والقانون على القضايا العملية a 2 - يوضح المعارف والأصول القانونية والشرعية للمعاملات المدنية بشكل عام وعقد البيع وعقد الإيجار بصورة خاصة	المعرفة والفهم
B1 يناقش الآراء المختلفة شرعاً وقانوناً. B2 يطبق الأحكام والمبادئ والأعراف القضائية والشرعية والواقعية.	b1 - يحدد المبادئ والخطوات المناسبة للأحكام في القضايا القانونية والشرعية لعقد البيع وعقد الإيجار. b 2 - يحلل الآراء المختلفة المتعلقة بعقد البيع وعقد الإيجار	المهارات الذهنية
C1 يطبق المبادئ والاجراءات والقوانين في مجال المهنة.. C2 يصيغ المذكرات القانونية والشرعية والعقود والأحكام والمحاضر في مجال الشريعة والقانون.	C1 - يستنبط القواعد القانونية والشرعية المناسبة في القضايا المتعلقة بعقود البيع والإيجار. c 2 - يطبق أحكام ومبادئ عقد البيع وعقد الإيجار على القضايا العملية المطروحة c 3 - يصيغ العقود القانونية والشرعية والمذكرات القانونية والمحاضر والأحكام القضائية .	المهارات العلمية والعملية
D1 ينجز المهام الموكلة إليه بكفاءة مع فريق العمل D2 يمارس قدراته المهنية والبحثية في مجال الشريعة والقانون.	d1 - يشارك بفاعلية في خدمة المجتمع من خلال الصدق والأمانة والقدوة الحسنة في ممارسته لمهنته . d 2 - يساهم في إعداد البحوث والدراسات القانونية والشرعية بطريقة علمية	المهارات العامة



مواصلة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقويم

Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies

أولاً: مواصلة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقويم:

First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs

استراتيجية التقويم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المعرفة والفهم Knowledge and Understanding CILOs
- الاختبارات التحريرية النصفية والنهائية. - الاختبارات الشفهية. - تقييم تقارير المهام و التكاليف الفردية والجماعية. - الاختبارات القصيرة (الكوزات).	- المحاضرة . - الحوار والمناقشة. - الاكتشاف الموجه. - التعلم الذاتي. - التعلم التعاوني. - العصف الذهني. - المحاكاة.	- a1 يعرف على أحكام عقد البيع والإيجار وتطبيقاتها في الشريعة الإسلامية والقانون على القضايا العملية - a2 يوضح المعارف والأصول القانونية والشريعة للمعاملات المدنية بشكل عام وعقد البيع وعقد الإيجار بصورة خاصة

ثانياً: مواصلة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقويم:

Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs

استراتيجية التقويم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية Intellectual Skills CILOs
- الاختبارات التحريرية النصفية والنهائية. - الاختبارات الشفهية. - تقييم تقارير المهام و التكاليف الفردية والجماعية. - الاختبارات القصيرة (الكوزات).	- المحاضرة - الحوار والمناقشة. - الاكتشاف الموجه. - العصف الذهني. - التعلم الذاتي. - حل المشكلات. - مجموعات العمل.	-b1 يحدد المبادئ والخطوات المناسبة للأحكام في القضايا القانونية والشريعة لعقد البيع وعقد الإيجار. - b2 يحلل الآراء المختلفة المتعلقة بعقد البيع وعقد الإيجار

ثالثاً: مواصلة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقويم:

Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs

استراتيجية التقويم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills CILOs
- ملاحظة الأداء. - الاختبارات التحريرية. - تقييم تقارير المهام والتكاليف التطبيقية. - الاختبارات الشفهية.	- العروض العملية والمحاكاة. - التطبيقات العملية والتكاليف. - حل المشكلات. - التعلم التعاوني. - تبادل الخبرات بين الزملاء. - الحوار والمناقشة. - التعلم الذاتي.	-c1 يستنبط القواعد القانونية والشريعة المناسبة في القضايا المتعلقة بعقد البيع والإيجار. -c2 يطبق أحكام ومبادئ عقد البيع وعقد الإيجار على القضايا العملية المطروحة -c3 يصيب العقود القانونية والشريعة والمذكرات القانونية والمحاضر والأحكام القضائية .



رابعاً: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:

Fourth: Alignment of Transferable (General) Skills CILOs

استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر Transferable (General) Skills CILOs
- ملاحظة الأداء. - تقييم تقارير التكليفات والمشاريع. - تقييم العروض التقديمية.	- الحوار والمناقشة - التعلم الذاتي - التعلم التعاوني. - المهام والتكاليف. - تبادل الخبرات بين الزملاء	-d1 يشارك بفاعلية في خدمة المجتمع من خلال الصدق والأمانة والقوة الحسنة في ممارسته لمهنته . -d2 يساهم في إعداد البحوث والدراسات القانونية والشرعية بطريقة علمية
- ملاحظة الأداء. - تقييم تقارير التكليفات والمشاريع. - تقييم العروض التقديمية.	- الحوار والمناقشة - التعلم الذاتي - التعلم التعاوني. - المهام والتكاليف. - تبادل الخبرات بين الزملاء	

iv. موضوعات محتوى المقرر Course Content

أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect

رموز مخرجات التعلم للمقرر (CILOs)	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	الموضوعات الرئيسية/ الوحدات Topic List / Units	الرقم Order
a1- a2- b2	6	2	التعريف بعقد البيع وأهميته	المفهوم	1
a1- a2- b2	6	2	مكونات الصيغة (الإيجاب والقبول) + شروط الصيغة + وحدة مجلس العقد	أركان عقد البيع (1) الصيغة (التراضي)	2
a1- a2- b2	9	3	الأهلية + شروط الولاية + شروط الإكراه + الهزل وشروطه	(2) - العاقدان	3
a1- a2- b2	9	3	المبيع - شروط المبيع - شروط العلم بالمبيع + الثمن - المقصود بالثمن - شروط الثمن - الغبن في البيع	(3) - المحل	4
a1- a2- b2	12	4	التزامات البائع - الالتزام بنقل الملكية - التزام البائع بالتسليم - حكم هلاك المبيع - التزام البائع بالضمان - ضمان العيوب الخفية + التزامات المشتري - التزام المشتري بدفع الثمن - التزام المشتري بدفع مصروفات البيع وتكاليف المبيع - التزام المشتري بتسليم المبيع	أثار عقد البيع	5
a1- a2- b2-d1-d2	6	3	بيع الروبيات + بيع الوفاء وبيع العربون	بعض أنواع البيوع	6



			+ بيع التجربة وبيع المذاق وبيع العينة		
a1- a2- b2- c1- c2-d1-d2	9	3	التعريف بعقد الإيجار + أهميته + خصائصه + تمييز عقد البيع عن غيره من العقود	التعريف بعقد الإيجار وأهميته	7
a1- a2- b2- c1- c2-d1-d2	6	2	الإيجاب والقبول + شروط عقد الإيجار	أركان عقد الإيجار وشروطه الصيغة (التراضي)	8
a1- a2-c2-d1-d2	6	2	+ الأهلية في عقد الإيجار + من له حق الإيجار والاستئجار	العاقدان	9
a1- a2- b2- c1- c2-d1-d2	9	3	الأجرة + تحديد الأجرة وكيفية إثباتها + المنفعة - تعيين المنفعة - شرعية المنفعة وشروطها	المحل في عقد الإيجار	10
a1- a2- b2- c1- c2-d1-d2	12	4	التزامات المؤجر - تسليم المؤجر - الالتزام بالصيانة - التزام المؤجر بضمان عدم التعرض والاستحقاق - ضمان العيب الخفية التزامات المستأجر - الالتزام بالوفاء بالأجرة - الالتزام بالمحافظة على العين المؤجرة - رد العين المؤجرة + انتهاء عقد الإيجار	أثار عقد الإيجار	11
	93	31	إجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		



ثانيا: موضوعات الجانب العملي Practical Aspect				
رموز مخرجات التعلم Course ILOs	الساعات الفعلية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	التجارب العملية/ تدريبات Practical / Tutorials topics	الرقم Order
-	-	-	-	
-	-	-	إجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

استراتيجيات التدريس Teaching Strategies:
<ul style="list-style-type: none">المحاضرة التفاعلية Lecturesالاكتشاف الموجه, targeted detection,الحوار والمناقشة discussionالعصف الذهني Brainstormingحل المشكلات Problem solvingالمحاكاة والعروض العملية Practical presentations & Simulation Methodالتطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Labالمهام والتكاليف projectsالتعلم الذاتي Self-learningالتعلم التعاوني Cooperative Learningتبادل الخبرات بين الزملاء Exchange experiences

٧. الأنشطة والتكليفات Tasks and Assignments					
مخرجات التعلم CILOs (symbols)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحقة Mark	نوع التكليف (فردى/ تعاوني)	الأنشطة / التكليف Assignments/ Tasks	م No
A1.b1.b2.c1.c2.d1.d2	W15-30	10		الأنشطة	(١)
A2.b2.c1.c2.d1.d2	W20-30	10		البحوث	(٢)
	كل السنة	10		الحضور	(٣)
		30		إجمالي الدرجة Total Score	(٤)



.vi تقييم التعلم Learning Assessment :					
مخرجات التعلم CILOs (symbols)	نسبة الدرجة إلى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	أسوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
	% 10	30		الانشطة	
	% ٩٠	70		الامتحان النهائي	
a1, a2, b1, b2, c1, c2, c3, d1, d2, d3	%100	100		Total الإجمالي	

.vii مصادر التعلم Learning Resources :	
كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
١. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين) يفضل تأليف كتاب خاص بالمقرر وفق الموضوعات المشار إليها في محتوى المقرر لتحقيق المخرجات. ١- عبدالله العلفي (م) ، كتاب البيع والايجار.	
٢. المراجع المساندة Essential References: ١. محمد علي جباري (م) ، مسؤولية متولي الرقابة (المسؤولية والمسؤولية عن فعل الغير) ٢. محمد حسين الشامي (م) ، النظرية العامة للالتزامات .	
٣. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.	

.vii الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
١	سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance: - يلتزم الطالب بحضور ٧٥% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلبة للقسم، ويحرم الطالب من دخول الاختبار في حال تجاوز الغياب ٢٥% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
٢	الحضور المتأخر Tardy: - يسمح للطالب بحضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفها من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
٣	ضوابط الاختبار Exam Attendance/Punctuality: - لا يسمح للطالب بدخول الاختبار النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الاختبار. - إذا تغيب الطالب عن الاختبار النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الاختبار في الكلية.



٤	التعيينات والمشاريع :Assignments & Projects - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات والمهام في بداية الفصل، ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذها وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تنفيذ المهام وتسليم التكاليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة المهمة أو التكاليف الذي تأخر في تسليمه.
٥	الغش :Cheating - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الاختبار النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش أو النقل في التكاليفات والمهام يحرم من الدرجة المخصصة للمهام أو التكاليف .
6	الانتحال :Plagiarism - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الاختبار نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك.
7	سياسات أخرى :Other policies - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليفات ... الخ



خطة مقرر: القانون المدني (عقد البيع ، عقد الإيجار)

i. معلومات عن أستاذ المقرر Information about Faculty Member Responsible for the Course						
الاسم Name			الدكتور/ محمد علي محمد جبباري			(٣ / أسبوعيا) الساعات المكتبية (أسبوعيا) Office Hours
المكان ورقم الهاتف Location & Telephone No.			كلية الشريعة والقانون ٧٧٧٣٣٠٠٩٩			
البريد الإلكتروني E-mail						
الخميس THU	الأربعاء WED	الثلاثاء TUE	الاثنين MON	الأحد SUN	السبت SAT	

viii. معلومات عامة عن المقرر :General information about the course				
القانون المدني (عقد البيع ، عقد الإيجار)		اسم المقرر Course Title		١٢.
		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number		١٣.
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة Credit Hours			١٤.
	سمانر/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture	
٣			٣	
المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)		١٥.
النظرية العامة للالتزامات		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)		١٦.
لا يوجد		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered		١٧.
الليسانس في الشريعة والقانون		لغة تدريس المقرر Language of teaching the course		١٨.
العربية		نظام الدراسة Study System		١٩.
نظام العام		معد(و) مواصفات المقرر Prepared By		٢٠.
الدكتور / محمد علي محمد جبباري		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval		٢١.
				٢٢.

ملاحظة: الساعة المعتمدة للعملي وللتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

وصف المقرر :Course Description
يهدف المقرر الحالي إلى التعرف على أحكام عقد البيع وعقد الإيجار من الناحية القانونية والشرعية ، وتطبيق المعرفة المكتسبة من الناحية الشرعية والقانونية على القضايا العملية المطروحة ، بالإضافة إلى التعرف على المرتكز والمرجعية الأساسية للالتزامات الأكثر شيوعا في الحياة العامة وفهم الآلية القانونية والشرعية التي تحكم إجراءات عقدها وتفسير أحكامها وكيفية تنفيذها.



i. مخرجات تعلم المقرر (CILOs) Course Intended Learning Outcomes :

بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:

- a 1 - يعرف على أحكام عقد البيع والإيجار وتطبيقاتها في الشريعة الإسلامية والقانون على القضايا العملية
- a 2 - يوضح المعارف والأصول القانونية والشرعية للمعاملات المدنية بشكل عام وعقد البيع وعقد الإيجار بصورة خاصة
- b 1 - يحدد المبادئ والخطوات المناسبة للأحكام في القضايا القانونية والشرعية لعقد البيع وعقد الإيجار.
- b 2 - يحلل الآراء المختلفة المتعلقة بعقد البيع وعقد الإيجار.
- c 1 - يستنبط القواعد القانونية والشرعية المناسبة في القضايا المتعلقة بعقود البيع والإيجار.
- c 2 - يطبق أحكام ومبادئ عقد البيع وعقد الإيجار على القضايا العملية المطروحة
- c 3 - يصيغ العقود القانونية والشرعية والمذكرات القانونية والمحاضر والأحكام القضائية .
- d 1 - يشارك بفاعلية في خدمة المجتمع من خلال الصدق والأمانة والقدوة الحسنة في ممارسته لمهنته .
- d 2 - يساهم في إعداد البحوث والدراسات القانونية والشرعية بطريقة علمية.

i. موضوعات محتوى المقرر Course Content

أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect

الرقم Order	الموضوعات الرئيسية/ الوحدات Topic List / Units	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	عدد الأسابيع Number of Weeks	الساعات الفعلية Contact Hours
1	المفهوم	التعريف بعقد البيع وأهميته	W1-w2	6
2	أركان عقد البيع (3) الصيغة (التراضي)	مكونات الصيغة (الإيجاب والقبول) + شروط الصيغة + وحدة مجلس العقد	W3-w4	6
3	(4) - العاقدان	الأهلية + شروط الولاية + شروط الإكراه + الهزل وشروطه	W5-w7	9
4	(3) - المحل	المبيع - شروط المبيع - شروط العلم بالمبيع + الثمن - المقصود بالثمن - شروط الثمن - الغبن في البيع	W8-w10	9
5	أثار عقد البيع	التزامات البائع - الالتزام بنقل الملكية - التزام البائع بالتسليم - حكم هلاك المبيع - التزام البائع بالضمان - ضمان العيوب الخفية + التزامات المشتري - التزام المشتري بدفع الثمن - التزام المشتري بدفع مصروفات البيع وتكاليف المبيع - التزام المشتري بتسليم المبيع	W11- w14	12



6	W15- w17	بيع الروبيات + بيع الوفاء وبيع العربون + بيع التجربة وبيع المذاق وبيع العينة	بعض أنواع البيوع	6
9	W18-w20	التعريف بعقد الإيجار + أهميته + خصائصه + تمييز عقد البيع عن غيره من العقود	التعريف بعقد الإيجار وأهميته	7
6	W21-w22	الإيجاب والقبول + شروط عقد الإيجار	أركان عقد الإيجار وشروطه الصيغة (التراضي)	8
6	W23-w24	+ الأهلية في عقد الإيجار + من له حق الإيجار والاستئجار	العاقدان	9
9	W25-w27	الأجرة + تحديد الأجرة وكيفية إثباتها + المنفعة - تعيين المنفعة - شرعية المنفعة وشروطها	المحل في عقد الإيجار	10
12	W28-w31	التزامات المؤجر - تسليم المؤجر - الالتزام بالصيانة - التزام المؤجر بضمان عدم التعرض والاستحقاق - ضمان العيب الخفية التزامات المستأجر - الالتزام بالوفاء بالأجرة - الالتزام بالمحافظة على العين المؤجرة - رد العين المؤجرة + انتهاء عقد الإيجار	أثار عقد الإيجار	11
W 31		امتحان نهائي		
96	32	إجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

ثانياً: خطة تنفيذ الجانب العملي Practical Aspect			
الرقم Order	المهام / التمارين Tutorials/ Exercises	عدد الأسابيع Number of Weeks	الساعات الفعلية Contact Hours
١	-	-	-
٢			
٣			
٤			
إجمالي الأسابيع والساعات الفعلية			



Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester

استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies

- المحاضرة التفاعلية Lectures
- الاكتشاف الموجه, targeted detection
- الحوار والمناقشة discussion
- العصف الذهني Brainstorming
- حل المشكلات Problem solving
- المحاكاة والعروض العملية Practical presentations & Simulation Method
- التطبيق العملي (Lab works) Practical in computer Lab
- المهام والتكاليف projects
- التعلم الذاتي Self-learning
- التعلم التعاوني Cooperative Learning
- تبادل الخبرات بين الزملاء Exchange experiences

ix. الأنشطة والتكليفات :Tasks and Assignments

مخرجات التعلم CILOS (symbols)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحقة Mark	نوع التكليف (فردى/ تعاوني)	الأنشطة / التكليف Assignments/ Tasks	م No
A1.b1.b2.c1.c2.d1.d2	W15-30	10		الأنشطة	
A2.b2.c1.c2.d1.d2	W20-30	10		البحوث	
		10		الحضور	
		30		إجمالي الدرجة Total Score	

i. تقييم التعلم :Learning Assessment

مخرجات التعلم CILOS (symbols)	نسبة الدرجة إلى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	أسبوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
	% 30	30		الأنشطة	



	70	70	الامتحان النهائي	
a1, a2, b1, b2, c1, c2, c3, d1, d2,	%100	100	Total الإجمالي	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
٤. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين) يفضل تأليف كتاب خاص بالمقرر وفق الموضوعات المشار إليها في محتوى المقرر لتحقيق المخرجات.	
٢- عبدالله العلفي (م)، كتاب البيع والايجار.	
٥. المراجع المساندة Essential References:	
٣. محمد علي جباري، (م) مسؤولية متولي الرقابة (المسؤولية والمسؤولية عن فعل الغير)	
٤. محمد حسين الشامي (م)، النظرية العامة للالتزامات .	
٦. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... etc. Electronic Materials and Web Sites	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
٧. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)	
٣-	
٨. المراجع المساندة Essential References:	
٩. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... etc. Electronic Materials and Web Sites	

أ. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
١	سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance: - يلتزم الطالب بحضور ٧٥% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلبة للقسم، ويحرم الطالب من دخول الاختبار في حال تجاوز الغياب ٢٥% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
٢	الحضور المتأخر Tardy: - يسمح للطلاب بحضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفها من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
٣	ضوابط الاختبار Exam Attendance/Punctuality: - لا يسمح للطلاب بدخول الاختبار النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الاختبار. - إذا تغيب الطالب عن الاختبار النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الاختبار في الكلية.
٤	التعيينات والمشاريع Assignments & Projects:



مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
5	<p>الغش Cheating:</p> <ul style="list-style-type: none">- يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات والمهام في بداية الفصل، ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذها وتسليمها.- إذا تأخر الطالب في تنفيذ المهام وتسليم التكاليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة المهمة أو التكاليف الذي تأخر في تسليمه.
6	<p>الانتحال Plagiarism:</p> <ul style="list-style-type: none">- في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الاختبار نيابة عنه تطبق اللانحة الخاصة بذلك.
7	<p>سياسات أخرى Other policies:</p> <ul style="list-style-type: none">- أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليفات... الخ