توصيف مقرر: التسويق السياحي

١. معلومات عامة عن المقرر:						
١-	اسم المقرر:	التسويق السياحي				
٢-	رمز المقرر ورقمه:					
٣-	الساعات المعتمدة:	محاضرة	سمنار	عملي	تدريب	الإجمالي
		2				2
٤-	المستوى والفصل الدراسي:	المستوي الرابع الفصل الدراسي الاول				
٥-	المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):	المدخل الى علم السياحة				
٦-	المتطلبات المصاحبة (إن وجدت):	لا يوجد				
٧-	البرنامج الذي يدرس له المقرر:	بكالوريوس - الاثار والسياحة				
٨-	لغة تدريس المقرر:	اللغة العربية				
٩-	نظام الدراسة:	منتظم . فصلي				
١٠-	معد(ي) مواصفات المقرر:	الدكتور/ محمد علي الحجوري				
١١-	تاريخ اعتماد مواصفات المقرر:	٢٠٢١/٢٠٢٠م				

وصف المقرر:
يتناول المقرر اكساب الطالب معارف التسويق السياحي للمنتج السياحي ومعرفة ماهي الاساليب التسويق السياحي المختلفة، وكيفية الطرق المتنوعة في تسويق المنتج السياحي للأخرين، ويتضمن معرفة الامكانيات السياحة باليمن سوء كانت امكانيات طبيعية أو بشرية أو حضارية أوثقافية بما فيها الحياة التقليدية.

مخرجات التعلم المقصودة للمقر (CILOs) :
بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:
a1يظهر معرفة وفهم بالامكانيات التسويقية للسياحة باليمن
a2يشرح التطور التاريخي للتسويق السياحي
b1يرتب برامج التسويق السياحي مع اقتراح الحلول المناسبة لقضايا التسويق السياحي
b2ينظم فعاليات تهتم بقطاع التسويق السياحي محللاً الأهداف الوظيفية لهذا القطاع
c1 يشارك في تنظيم وتطوير برامج قطاع التسويق السياحي
c2 يضيف خطط وبرامج مميزة للتسويق السياحي

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

d1يشارك بمسئوليته تجاه مجتمعه مقدما الحلول للإشكاليات التي تواجه تطوير التسويق السياحي منها من خلال التوعية بها .
d2يطبق مهارات الحاسوب ووسائط التكنولوجيا الحديثة في بحوث التسويق السياحي

١ . مواءمة مخرجات تعلم للمقر بمخرجات تعلم البرنامج:	
المعرفة والفهم:	
يتم ربط مخرجات البرنامج بمخرجات المقرر	
مخرجات البرنامج (معرفة وفهم)	مخرجات المقرر(معرفة وفهم)
بعد الانتهاء من هذا البرنامج سيكون الطالب قادراً على أن:	بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:
A1 يظهر معرفة بالمعارف والمفاهيم النظرية والمصطلحات التخصصية في العمل السياحي والإرشاد السياحي	a1يظهر معرفة وفهم بالامكانيات التسويقية للسياحة باليمن
A2. يشرح مراحل الحضارة الإنسانية وحضارة وتاريخ اليمن القديم، ويظهر معرفة بقراءة النصوص والكتابات القديمة	a2يشرح التطور التاريخي للتسويق السياحي

المهارات الذهنية:	
يتم ربط مخرجات البرنامج بمخرجات المقرر	
مخرجات البرنامج (مهارات ذهنية)	مخرجات المقرر(مهارات ذهنية)
بعد الانتهاء من هذا البرنامج سيكون الطالب قادراً على أن :	بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن :
B1يقترح حلولا مناسبة للمشكلات والقضايا التي تواجه القطاع السياحي بمنهجية علمية	b1يرتب برامج التسويق السياحي مع اقتراح الحلول المناسبة لقضايا التسويق السياحي
B2 يحلل بمهارة وفهم الأهداف الوظيفية للمعالم السياحية وانجاز المهام الموكلة لهم بطرق مبتكرة	b2ينظم فعاليات تهتم بقطاع التسويق السياحي محللاً الأهداف الوظيفية لهذا القطاع

المهارات العملية والمهنية:	
يتم ربط مخرجات البرنامج بمخرجات المقرر	
مخرجات البرنامج (مهارات عملية ومهنية)	مخرجات المقرر(مهارات عملية ومهنية)
بعد الانتهاء من هذا البرنامج سيكون الطالب قادراً على أن:	بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:
C1يطبق معارفة التخصصية في تحليل وتطوير العمل السياحي ومواكبة التقدم السريع في العلوم السياحية	c1 يشارك في تنظيم وتطوير برامج قطاع التسويق السياحي
C2يتقن أليات ومعايير العمل السياحي، كالإرشاد السياحي، وإدارة المواقع السياحية	c2 يضيف خطط وبرامج مميزة للتسويق السياحي

المهارات العامة:	
يتم ربط مخرجات البرنامج بمخرجات المقرر	
مخرجات البرنامج (مهارات عامة)	مخرجات المقرر(مهارات عامة)
بعد الانتهاء من هذا البرنامج سيكون الطالب قادراً على أن:	بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:
D1.يشارك بأسلوب التفكير بكفاءة عالية في العمل الأثري والمتحفي والسياحي.	d1يشارك بمسئوليته تجاه مجتمعه مقدما الحلول للإشكاليات التي تواجه تطوير التسويق السياحي منها من خلال التوعية بها .

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

D2.يتعامل بكفاءة مع شبكة المعلومات في مجالات البحث العلمي والتعلم الذاتي للعمل السياحي	d2يطبق مهارات الحاسوب ووسائط التكنولوجيا الحديثة في بحوث التسويق السياحي

١ . ربط مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقييم

أولا: ربط مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقييم:

مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
a1يظهر معرفة وفهم بالامكانيات التسويقية للسياحة باليمن	المحاضرة العروض التقدمية . العصف الذهني الحوار والنقاش داخل القاعة	مناقشة عامة اختبارات نصفية
a2يشرح التطور التاريخي للتسويق السياحي	المحاضرة العروض التقدمية . العصف الذهني الحوار والنقاش داخل القاعة	مناقشة عامة اختبارات نصفية

ثانيا: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
b1يرتب برامج التسويق السياحي مع اقتراح الحلول المناسبة لقضايا التسويق السياحي	الحوار والمناقشة	بحث تكليف فردي
b2ينظم فعاليات تهتم بقطاع التسويق السياحي محللاً الأهداف الوظيفية لهذا القطاع	المحاضرة الحوار والمناقشة	اسئلة شفهية -مشاهدة وتحليل جماعية - بحث تطبيقي

ثالثا: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
c1 يشارك في تنظيم وتطوير برامج قطاع التسويق السياحي	المحاضرة والعرض العلمي - العصف الذهني -الحوار والنقاش داخل القاعة	تقييم العروض التطبيقية .
c2 يضيف خطط وبرامج مميزة للتسويق السياحي	المحاضرة والعرض العلمي - العصف الذهني -الحوار والنقاش	تقييم العروض التطبيقية .

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

	داخل القاعة	

رابعا: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
d1يشارك بمسئوليته تجاه مجتمعه مقدما الحلول للإشكاليات التي تواجه تطوير التسويق السياحي منها من خلال التوعية بها .	المحاضرة والعرض العلمي - التفكير الناقد . الحوار والنقاش داخل القاعة	اختبارات شفهية - اختبارات تحريرية
d2يطبق مهارات الحاسوب ووسائط التكنولوجيا الحديثة في بحوث التسويق السياحي	المحاضرة -الزيارات الميدانية. السمنار- التطبيق العملي.- حل المشكلات مجموعة النقاش الصغيرة	اختبارات شفهية - تطبيق ميداني

١. كتابةمواضيع المقرر الرئيسة والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

كتابة وحدات /مواضيع محتوى المقرر

أولا:الجانب النظري

الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	مخرجات تعلم المقرر
1	لمحة عن المقرر	خلفية عن المقرر – نظام التدريس – الحضور والمشاركة – درجات اعمال الفصل – الضوابط	1	2	a1+a2+b1+b2
2	مفاهيم حول التسويق السياحي	مفاهيم حول التسويق السياحي	1	2	a1+a2+b1+b2
3	التسويق السياحي	التسويق السياحي وعناصره	1	2	a1+a2+b1+b2
4	التطور التاريخي للتسويق السياحي	فترة الهيمنة للإنتاج ،البيع، التسويق ،العرض	1	2	a1+a2+b1+b2
5	عناصر المزيج السياحي	الخدمة أو المنتج السياحي	1	2	a1+a2+b1+b2
6	عناصر المزيج السياحي	السعر، التوزيع ، الترويج	1	2	a1+a2+b1+b2+c1
7	تعريف السوق السياحي، ومكوناته	الاسواق السياحية	1	2	a1+a2+b1+b2+c1
8	الإختبار النصفي		1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2
9	انماط السياحة والسفر	الانماط السياحية في السفر	1		a1+a2+b1+b2+c1+c2
10	اسواق السفر	الاسواق السياحية	1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

11	مفاهيم الابحاث التسويقية	نطاق البحوث التسويقية	1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
12	اهمية عملية الابحاث التسويقية	عملية الابحاث التسويقية	1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
13	الاستراتيجية التسويقية	استراتيجية التسويق السياحي	1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
14	الاسواق المستهدفة	الاسواق السياحية المستهدفة	1	2	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
	إجمالي الأسابيع والساعات		14	28	===

٢. استراتيجية التدريس:

المحاضرة والعرض العلمي
العصف الذهني
التفكير الناقد.
الحوار والنقاش داخل القاعة
النزول الميداني
التكاليف (الابحاث)
العروض التقدمية (سمنار)
استخدام التعلم الالكتروني

٣. الأنشطة والتكليفات:

الرقم	النشاط / التكليف	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	حضور ومشاركة.	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2	14-1	١٠
2	بحث ميداني/ تكاليف	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2	١٤-٥	١٠
	الإجمالي			٢٠

٤. تقييم التعلم:

الرقم	أنشطة التقييم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	بحث ميداني / التكاليف	١٤-٥	20	%20	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
2	اختبار نصفي	8	10	10%	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

3	الاختبار النهائي	14	70	70%	a1+a2+b1+b2+c1+c2+d1+d2
	المجموع	14	100	100%	===

٥. مصادر التعلم:

(اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

المراجع الرئيسة: (لا تزيد عن مرجعين)

١.د. مصطفى كافي واخرون ،٢٠١٤،مبادئ التسويق السياحي والفندقي ، دار الاعصار العلمي للنشر والتوزيع ،الاردن

٢.د. رعد العاني ،٢٠٠٨،الاشتثمار والتسويق السياحي ، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الاردن

المراجع المساعدة

١. محمد الحجوري(٢٠١٢)، السياحة الشاطئية والبيئية ودورها في التنمية المستدامة للإقليم الساحلي باليمن، رسالة دكتوراه، الجزائر

٢ـ محمد الحجوري (٢٠٠٦) ، واقع وافاق السياحة في الجمهورية اليمنية، الجزائر.

مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)

-1
-2
-3

٦. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.

بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:

١.	**سياسة حضور الفعاليات التعليمية: تحدد سياسة الحضور ومتى يعتمد الغياب وكيفيته ونسبته، ومتى يعد الطالب محروماً من المقرر**
٢.	**الحضور المتأخر : يتم تحديد السياسة المتبعة في حالات تكرار تأخر الطالب عن حضور الفعاليات التعليمية**
٣.	**ضوابط الامتحان: تحديد السياسات المتبعة في حالات الغياب عن الامتحان و توصيف السياسة المتبعة في حالات تأخر الطالب عن الامتحان.**
٤.	**التعيينات والمشاريع: تحديد السياسات المتبعة في حالات تأخير تسليم التكاليف والمشاريع ومتى يجب أن تسلم إلى الأستاذ.**
٥.	**الغش: تحدد هنا السياسات المتبعة في حالات الغش إما في الامتحانات أو في التكاليف بأي طريقة من طرائق الغش.**
٦.	**الانتحال: يحدد تعريف الانتحال وحالاته والإجراءات المتبعة في حالة حدوثه.**
٧.	**سياسات أخرى: أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكليفات ..... الخ**

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

العام الجامعي ٢٠٢٠/٢٠٢١

خطة مقرر: التسويق السياحي

I. معلومات عن مدرس المقرر:

الاسم	**د/ محمد علي الحجوري**				**الساعات المكتبية (٣/ أسبوعيا)**		
المكان ورقم الهاتف	**كلية الأداب – قسم الاثار والسياحة 771474292**	**السبت**	**الأحد**	**الاثنين**	**الثلاثاء**	**الأربعاء**	**الخميس**
البريد الإلكتروني	**Asdyamani@yahoo.com**						√

II. معلومات عامة عن المقرر:

١.	**اسم المقرر:**	**التسويق السياحي**				
٢.	**رمز المقرر ورقمه:**					
٣.	**الساعات المعتمدة للمقرر:**	**الساعات**				**المجموع**
		نظري	**سمنار**	**عملي**	**تدريب**	
		2				**2**
٤.	**المستوى والفصل الدراسي:**	**المستوى الرابع الفصل الثاني**				
٥.	**المتطلبات السابقة لدراسة المقرر(إن وجدت):**	**المدخل الى علم السياحة**				
٦.	**المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر(إن وجدت):**	**لا يوجد**				
٧.	**البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:**	**بكالوريوس آثار وسياحة**				
٨.	**لغة تدريس المقرر:**	**اللغة العربية**				
٩.	**مكان تدريس المقرر:**	**كلية الأداب قسم الاثار والسياحة**				

III. وصف المقرر الدراسي:

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

يتناول المقرر اكساب الطالب معارف التسويق السياحي للمنتج السياحي ومعرفة ماهي الاساليب التسويق السياحي المختلفة، وكيفية الطرق المتنوعة في تسويق المنتج السياحي للأخرين، ويتضمن معرفة الامكانيات السياحة باليمن سوء كانت امكانيات طبيعية أو بشرية أو حضارية أوثقافية بما فيها الحياة التقليدية.

IV. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:

بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:

a1يظهر معرفة وفهم بالامكانيات التسويقية للسياحة باليمن
a2يشرح التطور التاريخي للتسويق السياحي

b1يرتب برامج التسويق السياحي مع اقتراح الحلول المناسبة لقضايا التسويق السياحي

b2ينظم فعاليات تهتم بقطاع التسويق السياحي محللاً الأهداف الوظيفية لهذا القطاع

c1 يشارك في تنظيم وتطوير برامج قطاع التسويق السياحي
c2 يضيف خطط وبرامج مميزة للتسويق السياحي

d1يشارك بمسئوليته تجاه مجتمعه مقدما الحلول للإشكاليات التي تواجه تطوير التسويق السياحي منها من خلال التوعية بها.

d2يطبق مهارات الحاسوب ووسائط التكنولوجيا الحديثة في بحوث التسويق السياحي

كتابة وحدات /مواضيع محتوى المقرر

أولا:الجانب النظري

الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	لمحة عن المقرر	خلفية عن المقرر – نظام التدريس – الحضور والمشاركة – درجات اعمال الفصل – الضوابط	W1	2
2	مفاهيم حول التسويق السياحي	مفاهيم حول التسويق السياحي	W2	2
3	التسويق السياحي	التسويق السياحي وعناصره	W3	2
4	التطور التاريخي للتسويق السياحي	فترة الهيمنة للإنتاج ،البيع، التسويق ،العرض	W4	2
5	عناصر المزيج السياحي	الخدمة أو المنتج السياحي	W5	2
6	عناصر المزيج السياحي	السعر، التوزيع ، الترويج	W6	2
7	تعريف السوق السياحية	الاسواق السياحية	W7	2
8	الاختبار النهائي		W8	2
9	مكونات السوق السياحية	مكونات السوق	W9	2

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

10	انماط السياحة والسفر	الانماط السياحية في السفر	W10	2
11	اسواق السفر	الاسواق السياحية	W11	2
12	مفاهيم الابحاث التسويقية	نطاق البحوث التسويقية	W12	2
13	اهمية عملية الابحاث التسويقية	عملية الابحاث التسويقية	W13	2
14	الاستراتيجية التسويقية	استراتيجية التسويق السياحي	W14	2
15	الاسواق المستهدفة	الاسواق السياحية المستهدفة	W15	2
16	الاختبار النهائي		W16	2
	إجمالي الأسابيع والساعات		16	32

استراتيجيات التدريس

المحاضرة والعرض العلمي
العصف الذهني
التفكير الناقد.
الحوار والنقاش داخل الصف
التدريبات العملية والتعاونية.
الزيارات الميدانية.
السمنار
التطبيق العملي.
حل المشكلات
مجموعة النقاش الصغيرة
العمل الجماعي التعاوني
المحاكاة
استخدام التعلم الالكتروني

V. الأنشطة والتكليفات:

الرقم	النشاط/ التكليف	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	حضور ومشاركة.	1-14	10
٢	اعداد تكاليف بحثية	١٤-٥	10
	الإجمالي		٢٠

VI. تقييم التعلم:

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس

الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم/ اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي *(نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي)*
١.	اختبار نصفي	8	20	%٢٠
٢.	انشطة / تكاليف	5-14	10	10%
٣	الاختبار النهائي	16	70	70 %
	المجموع	١٦	100	100%

VII. مصادر التعلم:

١.د. مصطفى كافي واخرون ،٢٠١٤،مبادئ التسويق السياحي والفندقي ، دار الاعصار العلمي للنشر والتوزيع ،الاردن

٢.د- رعد العاني ،٢٠٠٨،الاشتثمار والتسويق السياحي ، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الاردن

- المراجع المساعدة:

٢. محمد الحجوري(٢٠١٢)، السياحة الشاطئية والبيئية ودورها في التنمية المستدامة للإقليم الساحلي باليمن، رسالة دكتوراه، الجزائر

٣. محمد الحجوري (٢٠٠٦) ، واقع وافاق السياحة في الجمهورية اليمنية، الجزائر.

- مواد إلكترونية وإنترنت: *(إن وجدت)*

VIII. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:

١.	سياسة حضور الفعاليات التعليمية: تحدد سياسة الحضور ومتى يعتمد الغياب وكيفيته ونسبته، ومتى يعد الطالب محروماً من المقرر
٢.	الحضور المتأخر : يتم تحديد السياسة المتبعة في حالات تكرار تأخر الطالب عن حضور الفعاليات التعليمية
٣.	ضوابط الامتحان: تحديد السياسات المتبعة في حالات الغياب عن الامتحان و توصيف السياسة المتبعة في حالات تأخر الطالب عن الامتحان.
٤.	التعيينات والمشاريع: تحديد السياسات المتبعة في حالات تأخير تسليم التكاليف والمشاريع ومتى يجب أن تسلم إلى الأستاذ.
٥.	الغش: تحدد هنا السياسات المتبعة في حالات الغش إما في الامتحانات أو في التكاليف بأي طريقة من طرائق الغش.
٦.	الانتحال: يحدد تعريف الانتحال وحالاته والإجراءات المتبعة في حالة حدوثه.
٧.	سياسات أخرى: أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكليفات ..... الخ

رئيس القسم
أ.د.

نائب العميد لشئون الجودة
د. حسين أحمد الورد

عميد الكلية
أ.م.د. عبدالملك محمد عيسى

إشـــــــــــــــراف

عميد مركز التطوير الأكاديمي وضمن الجودة
أ.م.د. هدى العماد

رئيس الجامعة
أ.د. القاسم محمد عباس