



مواصفات مقرر: تسويق زراعي

i. معلومات عامة عن المقرر :General information about the course				
تسويق زراعي		اسم المقرر Course Title		1.
AEC322		رمز المقرر ورقمه Course Code and Number		2.
الإجمالي Total	الساعات المعتمدة Credit Hours			3.
	محاضرات Lecture	عملي Practical	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	
2	1	1		
المستوى الثالث – الفصل الثاني		المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester		4.
اسس الاقتصاد الزراعي		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) Pre-requisites (if any)		5.
تمويل وتسليف زراعي		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisites (if any)		6.
بكالوريوس شعبة الاقتصاد الزراعي		البرنامج الذي يدرس له المقرر Program (s) in which the course is offered		7.
العربية		لغة تدريس المقرر Language of teaching the course		8.
انتظام/المادة اجباري		نظام الدراسة Study System		9.
د/خالد قاسم		معد(و) مواصفات المقرر Prepared By		10.
		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر Date of Approval		11.

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

وصف المقرر :Course Description
يهدف هذا المقرر الى اكساب الطلاب مهارات معرفية عن التسويق الزراعي من حيث المفهوم والتطور والوظائف والتأثير على الاستهلاك في الريف والحضر . موظفًا تلك المهارات في الحياة العملية من خلال اجراء الابحاث الزراعية لتحسينها والوصول بالمنتجات الزراعية الى جميع المستهلكين وتحليل المشكلات والصعوبات التي تواجه تسويق المنتجات الزراعية الغذائية اليمنية بهدف الاكتفاء الذاتي لتلك السلع.



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

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

- a1 يذكر مفهوم التسويق الزراعي.
- a2. يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.
- a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدماتية.
- b1. يفسر اثر التسويق الزراعي على زيادة القوة الشرائية.
- b2. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية.
- c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.
- c2. يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع المنتجات الزراعية.
- c3. ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.
- d1. يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة
- d2. يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية.

iii. 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. يشرح مبادئ العلوم الأساسية المرتبطة بالزراعة.	a1 - يذكر مفهوم التسويق الزراعي.
A2. يقارن بين ما يحتاجه السوق من خلال تحليل اسعار العرض والطلب	a2 . يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.
A2. يقارن بين ما يحتاجه السوق من خلال تحليل اسعار العرض والطلب	a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدماتية.
B1- يقيم الوضع الاقتصادي للسوق من خلال حل المشكلات الزراعية ومعرفة احتياجاته	b1. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية
	b2. يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية
D2 يتقن طرق حل المشكلات وادارة الوقت في المجال الزراعي والارشادي	c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.



C2 ينفذ دراسة جدوى لمشاريع زراعية باستخدام برامج متعددة	C2 يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع المنتجات الزراعية.
C3 يخطط لأنشطة إنتاجية ذات جدوى اقتصادية لرفع كفاءة الانتاج	C3. ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.
D1 يجيد التعلم الذاتي وكتابة التقارير ويعمل ضمن الفريق الزراعي.	d1. يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة.
D2 يتقن طرق حل المشكلات وادارة الوقت في المجال الزراعي والارشادي	d2. يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية

مواءمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقييم Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies			
أولاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقييم: First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المعرفة والفهم Knowledge and Understanding CILOs	
- التقويم المستمر - الاختبارات الموضوعية والمقاله	المحاضرة المناقشة والحوار العصف الذهني	a1	يذكر مفهوم التسويق الزراعي.
		a2	يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.
		a3	يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية.
ثانياً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم: Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية Intellectual Skills CILOs	



Strategies		
- الاختبارات الموضوعية والمقالية	- العصف الذهني- حلقات النقاش- اوراق العمل. التعلم التعاوني- دراسة الحالة. المحاكاة والعروض العملية	-b1 يفسر اثر التسويق الزراعي على زيادة القوة الشرائية.
		-b2 يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية

ثالثاً: موازنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs

استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر / المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills CILOs
مقارنة النتائج مع المدخلات بطاقة ملاحظة الاداء التقارير	العرض العملي - الاكتشاف الموجة - الاستقصاء - التطبيق العملي الزيارات الميدانية المشروعات والمهام والتكاليف projects ^[d1]	-c1 يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.
		-c2 يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع للمنتجات الزراعية.
		-c3 ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية

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
الاستبيان - مقياس الراي - بطاقة الملاحظة استمارات قياس الراي.	التعلم التعاوني - حلقات النقاش - التعلم المجمع المشروعات والمهام والتكاليف projects	d1 . يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة
		d2 . يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية .

iv. موضوعات محتوى المقرر Course Content

أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect

الرقم Order	الموضوعات الرئيسية/ الوحدات	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	رموز مخرجات التعلم للمقرر
----------------	--------------------------------	--	-----------------	--------------------	------------------------------



(CILOs)	Contact Hours	Number of Weeks		Topic List / Units	
a1 a2 d1	1	W1		المفاهيم والتطور	التسويق.
b1. d2	2	2W		سلوك المستهلك النهائي قرار الشراء لدى المستهلك	المستهلك
d2.c3	2	2w		مستويات التخطيط	التخطيط الاستراتيجي
c2.d1.d2	1	1 _[d2]		المعلومات التسويقية وبحوث	دراسة جدوى السوق
b2 c3.d2	1	1		استراتيجيات تحديد السوق	رسم استراتيجيات
c1. d2 b2.c3.d1	1	1		توفير السلع بحسب الية العرض والطلب	السلع والخدمات
.c2.d2	1	1		إدارة مزيج المنتجات	المنتجات
.a1.d2. c2	1	1		الاختبار الفصلي الثاني	الاختبار
b2. b2. a2. d2	1	1		ادارة الاسعارالتسعير . أهميته ومداخله	الاسعار
b2.c2.	1	1		سياسات التوزيع	التوزيع
d3. d2	1	1		الاتصالات التسويقية	الاتصالات التسويقية
d2 d1	1	1		سياسات الإعلان	الاتصالات التسويقية
===	14	14		اجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	
ثانيا: موضوعات الجانب العملي Practical Aspect					
رموز مخرجات	الساعات	عدد		التجارب العملية/ تدريبات	الرقم



التعلم Course ILOs	الفعلية Contact Hours	الأسابيع Number of Weeks	Practical / Tutorials topics	Order
c1 c2.b2 d2.	6	3	عمل ابحاث جماعية دراسات احتياجات السوق	1
c1 b1.b2	4	2	معالجة البيانات احصائيا	2
c2. b1. d1 d2	8	4	عمل دراسات ميدانية فردية	3
b1 c1 c2 d2	2	1	تفريغ البيانات ومعالجتها	4
b2 .d1. d2 c2	4	2	خروج بالنتائج	5
c2 c1 d2	4	2	بناء خطط لمشاريع على ضوء النتائج السابقة	6
===	28	14	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies

- المحاضرة التفاعلية Lectures
- 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
- المشروعات والمهام والتكاليف projects
- التعلم الذاتي Self-learning
- التعلم التعاوني Cooperative Learning

i. الانشطة والتكليفات :Tasks and Assignments

مخرجات التعلم CILOs (symbols)	أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحققة Mark	نوع التكليف (فردى/ تعاوني)	الانشطة / التكليف Assignments/ Tasks	م N o
a1.a2.a3..b 1.b2	1-13	5	فردى	واجبات منزلية عقب كل محاضرة	1
c1 c2.c3	1-15	5	جماعى, تعاونى	مشروع فصلي جماعى	2
===	==	10		إجمالي الدرجة Total Score	



.ii تقويم 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.
a1.a2,b1.b2	%10	10	1-15	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	1
a1.a2,b1.b2.d1	%2.5	2.5	4	كوز (1) Quiz	2
a1.a2,b1.b2.d1.c3	5%	5	8	اختبار نصف الفصل Midterm Exam	3
a1.a2,b1,c1.d2.d1	%2.5	2.5	9	كوز (2) Quiz	4
,b1.b2.c1.c2.c3	%20	20	16	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam (practical)	5
a1.a2,b1.b2.d1.d2	%60	60	16	اختبار نهاية الفصل (نظري) Final Exam (theoretical)	6
===	% 100	100		Total الإجمالي	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).
1. المراجع الرئيسية Required Textbook(s) ^[d3] : (لا تزيد عن مرجعين) 1. محمد عبيدات (2017) التسويق الزراعي، 2(بدون) 2. وليم يحي سلام (2011) التسويق الزراعي، 2(بدون)
2. المراجع المساندة Essential References فليب كوتلر(بدون)اساسيات التسويق، ترجمة سرور (بدون) ، (بدون)
3. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... etc. Electronic Materials and Web Sites الإدارة العامة للتسويق والتجارة الزراعي http://gdmat.org/index.php/ar .



iii. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies

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

1	سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance: - يلتزم الطالب بحضور 75% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب 25% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
2	الحضور المتأخر Tardy: - يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
3	ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality: - لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (20) دقيقة من بدء الامتحان. - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.
4	التعيينات والمشاريع Assignments & Projects: - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكاليف وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تسليم التكاليف عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكاليف الذي تأخر في تسليمه.
5	الغش Cheating: - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكاليف والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكاليف.
6	الانتحال Plagiarism: - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك
7	سياسات أخرى Other policies: - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف الخ



العام الجامعي: 2020/2019.

خطة مقرر: تسويق زراعي
Course Plan (Syllabus):

i. معلومات عن أستاذ المقرر							Information about Faculty Member Responsible for the Course	
الاسم Name			خالد قاسم			الساعات المكتبية (أسبوعيا) Office Hours		
المكان ورقم الهاتف Location & Telephone No.			????????			الخميس THU	الأربعاء WED	
البريد الإلكتروني E-mail			????????			الثلاثاء TUE	الأثنين MON	
						الأحد SUN	السبت SAT	
ii. معلومات عامة عن المقرر							:General information about the course	
1. اسم المقرر Course Title			تسويق زراعي					
2. رمز المقرر ورقمه Course Code and Number			AEC 322					
3. الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours			الساعات المعتمدة Credit Hours				المجموع Total	
			محاضرات Lecture		عملي Practical		سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	
			2		1		3	
4. المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester			المستوى الرابع – الفصل الثاني					
5. المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت) Pre-requisites			اسس الاقتصاد الزراعي					
6. المتطلبات المصاحبة (إن وجدت)-Co-requisite			تمويل وتسليف زراعي					
7. البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر Program (s) in which the course is offered			بكالوريوس شعبة الاقتصاد الزراعي					
8. لغة تدريس المقرر Language of teaching the course			العربية					
9. مكان تدريس المقرر Location of teaching the course			قاعات الكلية					

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

iii. وصف المقرر		:Course Description	
-----------------	--	---------------------	--



يهدف هذا المقرر الى اكساب الطلاب مهارات معرفية عن التسويق الزراعي من حيث المفهوم والتطور والوظائف والتأثير على الاستهلاك في الريف والحضر . موظفًا تلك المهارات في الحياة العملية من خلال اجراء الابحاث الزراعية لتحسينها والوصول بالمنتجات الزراعية الى جميع المستهلكين وتحليل المشكلات والصعوبات التي تواجه تسويق المنتجات الزراعية الغذائية اليمنية بهدف الاكتفاء الذاتي لتلك السلع.

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

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

- a1 يذكر مفهوم التسويق الزراعي.
- a2. يشرح اهمية التسويق للمنشآت الزراعية.
- a3. يحدد الفرق بين السلع والخدمات في القطاعات الزراعية والخدمية.
- b1. يفسر اثر التسويق الزراعي على زيادة القوة الشرائية.
- b2. . يقيم السياسات المختلفة بين العرض والطلب للمحاصيل الزراعية .
- c1. يجري ابحاث تطبيقية للوصول الى حلول علمية للمشكلات لزراعية.
- c2. يستخدم قنوات التسويق المناسبة لتوزيع للمنتجات الزراعية.
- c3. ينفذ خطة استراتيجية لتحسين المنتجات الزراعية.
- d1. يجيد التواصل من خلال العمل بروح الفريق الواحدة
- d2. يتقن مهارة حل المشكلات الزراعية

v. محتوى المقرر :Course Content

أولاً: الموضوعات النظرية :Theoretical Aspect

الرقم Order	الوحدات (الموضوعات الرئيسية) Units	الموضوعات التفصيلية Sub Topics	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Con. H
1	التسويق.	المفاهيم والتطور	W1	1
2	المستهلك	سلوك المستهلك النهائي	W2- w3	2



2	W4-5	مستويات التخطيط	التخطيط الاستراتيجي	3
1	W6	المعلومات التسويقية وبحوث	دراسة جدوى السوق	4
1	W7	استراتيجيات تحديد السوق	رسم استراتيجيات	5
1	W8	توفير السلع بحسب الية العرض والطلب	السلع والخدمات	6
1	W9	إدارة مزيج المنتجات	المنتجات	7
1	W10	اختبار منتصف الفصل (نظري)		8
1	W11	ادارة الاسعارالتسعير . أهميته ومداخله	الاسعار	9
1	W12	سياسات التوزيع	التوزيع	10
1	W13	الاتصالات التسويقية	الاتصالات التسويقية	11
1	W14	سياسات الإعلان	الاتصالات التسويقية	12
1	W15	مراجعة	الاتصالات التسويقية	15
1	W16	اختبار نهاية الفصل (نظري)		16
16	16	عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		
ثانيا: خطة تنفيذ الجانب العملي :Training/ Tutorials/ Exercises Aspects				
الساعات الفعلية Cont. H	الأسبوع Week Due	المهام / التمارين Tutorials/ Exercises	الرقم Order	
6	1- 3 _[d4]	عمل ابحاث جماعية دراسات احتياجات السوق	1	



4	4-5	معالجة البيانات احصائيا	2
4	6-7	عمل دراسات ميدانية فردية	3
2	8	تفريغ البيانات ومعالجته	4
2	9	■ حلقة نقاش للأبحاث المسلمة	5
2	10	• مناقشة دراسات مشابهة	6
2	11	اختبار نصف الفصل (Midterm Exam)	7
2	12	خروج بالنتائج	8
2	13	بناء خطط لمشاريع على ضوء النتائج السابقة	9
2	14	اختبار نهاية الفصل (عملي) Final Exam	14
28	14	اجمالي الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester	

.vi استراتيجيات التدريس Teaching Strategies :

- المحاضرة التفاعلية Lectures
- 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
- المشروعات والمهام والتكاليف projects
- التعلم الذاتي Self-learning
- التعلم التعاوني Cooperative Learning

.iv الأنشطة والتكليفات Tasks and Assignments :

م N o	الأنشطة / التكليف Assignments/ Tasks	نوع التكليف (فردى / تعاوني)	الدرجة المستحقة ة Mark	أسبوع التنفيذ Week Due	مخرجات التعلم CILOs (symbols)
1	واجبات منزلية عقب كل محاضرة	فردى	5	1-13	a1.a2.a3.. b1.b2
2	مشروع فصلي جماعي	جماعي, تعاوني	5	1-15	C1 c2.c3
3			10		#
					===
					==
					Total Score إجمالي الدرجة

.i تقويم التعلم Learning Assessment :

م	أساليب التقويم	مؤعد (أسبوع) التقويم	الدرجة	الوزن النسبي %
---	----------------	----------------------	--------	----------------



Proportion of Final Assessment	Mark	Week Due	Assessment Method	No
%10	10	1-15	التكليفات والواجبات Tasks and Assignments	1
%2.5	2.5	4	اختبار قصير (1) Quiz	2
%5	5	8	اختبار نصفي Midterm Exam (نظري وعملي)	3
%2.5	2.5	9	اختبار قصير (2) Quiz	4
%20	20	14	اختبار عملي نهائي	5
%60	60	16	اختبار تحريري نهائي	6
% 100	100		Total المجموع	

مصادر التعلم Learning Resources: كتابة المراجع للمقرر (اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).

4. المراجع الرئيسية Required Textbook(s): (لا تزيد عن مرجعين)

3. محمد عبيدات (2017) التسويق الزراعي، 2(بدون)

4. وليم يحي سلام (2011) التسويق الزراعي، 2(بدون)

5. المراجع المساندة Essential References:

فليب كوتلر (بدون) اساسيات التسويق، ترجمة سرور (بدون) ، (بدون)

6. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت ... Electronic Materials and Web Sites etc.

الإدارة العامة للتسويق والتجارة الزراعي <http://gdmatt.org/index.php/ar>.

7. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies

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

1. سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:

- يلتزم الطالب بحضور 75% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك.
- يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب 25% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.

2. الحضور المتأخر Tardy:

- يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.

3. ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:

- لا يسمح للطالب دخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (20) دقيقة من بدء الامتحان.
- إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.

4. التعيينات والمشاريع Assignments & Projects:

- يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكليفات وتسليمها.
- إذا تأخر الطالب في تسليم التكليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.

5. الغش Cheating:

- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائي تطبق عليه لائحة شؤون الطلاب.



- في حال ثبوت قيام الطالب بالغش او النقل في التكاليفات والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.	
الانتحال Plagiarism:	6
- في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللانحة الخاصة بذلك	
سياسات أخرى Other policies:	7
- أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليفات الخ	