

دليل المادة التعليمية Syllabus			
اسم المادة: أخلاقيات الأعمال			
الميدان	العلوم الاقتصادية والتسيير وعلوم تجارية	الفرع	العلوم التجارية
التخصص	////////	المستوى	الثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية	
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	أخلاقيات الأعمال	وحدة التعليم	استكشافية
عدد الأرصدة	01	المعامل	01
الحجم الساعي الأسبوعي	1سا30	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	1سا30
أعمال موجهة (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع)	
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الإلكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	تسيير المؤسسة، علم اجتماع المنظمات		
الهدف العام للمادة التعليمية	يصف المقرر مفهوم أخلاقيات الأعمال المطلوبة في الوظيفة ويبرز مصادرها وطرق ترسيخها لدى الموارد البشرية مع التركيز على إبراز الفرق بين أخلاقيات الأعمال The ethics والأخلاق The morality و أخلاقيات المهنة Business ethics or code of conducts. هذا وسوف نتطرق إلى مفهوم الانضباط الوظيفي من جهة والمسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال من جهة أخرى. كما يكشف لنا بيان مدونة وقواعد السلوك والسلوك الغير الأخلاقي للموظف والفساد الإداري ضمن أخلاقيات الأعمال لكل مهنة من المهن قيم ومبادئ ومعايير أخلاقية ومعرفة علمية وأساليب ومهارات فنية تحكم عمليات المهنة وتحدد ضوابطها.		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	<ol style="list-style-type: none"> 1. اكتساب الطالب أخلاقيات العمل وفهم دورها الإيجابي في الحد من ظاهرة الفساد. 2. قدرة الطالب على معرفة خفايا ظاهرة الفساد وأضرارها، وسبل مكافحتها. 3. التعرف على قيم الفرد والمنظمة وتأثيرها على أداء الأفراد والمنظمات . 4. تزويد الطالب بمفهوم وجوب الانضباط والالتزام الوظيفي والعوامل في أخلاقيات العمل من حيث المسؤولية والمصلحة العامة . 5. إدارة أنماط وعناصر المسؤولية الاجتماعية. 6. تعريف مدونة وقواعد السلوك والمبادئ العامة والمواد القانونية التي تحكم قواعد السلوك للموظف. 7. تحديد عواقب الأنشطة التجارية غير الأخلاقية على تنمية المجتمع 		

محتوى المادة التعليمية						
المحور الأول	مدخل لأخلاقيات الأعمال					
المحور الثاني	مصادر أخلاقيات الأعمال ووسائل تنميتها					
المحور الثالث	أخلاقيات المهنة والمدونة الأخلاقية					
المحور الرابع	أخلاقيات الأعمال ووظائف المؤسسة					
المحور الخامس	أخلاقيات الأعمال ووظائف الإدارية					
المحور السادس	مدخل للفساد الإداري.					
المحور السابع	أبعاد الفساد الإداري وطرق محاربه					
المحور الثامن	مؤشرات الفساد و الحوكمة					
المحور التاسع	أخلاقيات الأعمال و الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية .					
المحور العاشر	الثقافة التنظيمية وأخلاقيات الأعمال.					
المحور الحادي عشر	الجهود الدولية لمكافحة الفساد.					
طريقة التقييم						
التقييم بالنسبة المئوية	العلامة	الوزن النسبي للتقييم				
امتحان	20/20	وزن المحاضرة % 100				
بالنسبة للمواد التي تدرس في شكل محاضرات أو طبيعة تقييمها امتحان دون مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بنقطة الامتحان 100%.						
<table border="1"> <tr> <td>معدل المادة</td> <td>نقطة الامتحان في المحاضرة =</td> </tr> <tr> <td>Moy.M</td> <td>= Note Ex%100</td> </tr> </table>			معدل المادة	نقطة الامتحان في المحاضرة =	Moy.M	= Note Ex%100
معدل المادة	نقطة الامتحان في المحاضرة =					
Moy.M	= Note Ex%100					
المصادر والمراجع (موحدة وطنيا)						
المرجع الأساسي الموصى به :						
عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة				
<i>Business Ethics: Making and Ethical Cases</i> المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال	<i>Ferrell O. C., Fraedrich John, Ferrell Linda,</i> طاهر محسن	<i>South-Western Cengage Learning,</i> 2010 وائل للنشر والتوزيع، ط3، 2010				
مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):						
3- عبد الحق أحمد حميش، 2003، مكافحة الفساد من منظور إسلامي، المؤتمر العربي الدولي لمكافحة الفساد، مركز الدراسات والبحوث، المملكة العربية السعودية						
4- فرانك سنبرغ، 1998، الإدارة بضمير، ترجمة بيت الأفكار الدولية، أمريكا.						
5- كينيث بلانكارد، مايكل أو.كونور، 2000، الأخلاق الحديثة للإدارة (الإدارة بالقيم)، ترجمة عدنان سليمان، ط1، دار الرضا للنشر، عمان، الأردن.						

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	مدخل لأخلاقيات الأعمال: مفهوم الأخلاق وأخلاقيات الأعمال، ضرورة الأخلاق لإدارة الأعمال، أسباب زيادة الوعي بأخلاقيات الأعمال	الأسبوع الأول
	مدخل لأخلاقيات الأعمال: مفهوم الأخلاق وأخلاقيات الأعمال، ضرورة الأخلاق لإدارة الأعمال، أسباب زيادة الوعي بأخلاقيات الأعمال	الأسبوع الثاني
	التطور التاريخي لأخلاقيات الأعمال	الأسبوع الثالث
	مصادر أخلاقيات الأعمال ووسائل تنميتها	الأسبوع الرابع
	أخلاقيات المهنة والمدونة الأخلاقية مدونات السلوك في القطاعين العام والخاص	الأسبوع الخامس
	أخلاقيات الأعمال ووظائف المؤسسة: أخلاقيات وظيفة إدارة الموارد البشرية، أخلاقيات وظيفة الإنتاج، أخلاقيات وظيفة المالية والمحاسبة، أخلاقيات وظيفة التسويق، أخلاقيات وظيفة العلاقات العامة، أخلاقيات وظيفة البحث والتطوير.	الأسبوع السادس
	أخلاقيات الأعمال و الوظائف الإدارية: التخطيط، التنظيم، التوجيه، القيادة، الرقابة.	الأسبوع السابع
	مدخل للفساد الإداري: جوهر الفساد (الفساد لغة، الفساد اصطلاحاً)، أنواع الفساد، مظاهر الفساد الإداري والمالي	الأسبوع الثامن
	أسباب وأثار الفساد الإداري وطرق محاربته	الأسبوع التاسع
	مؤشرات الفساد والحوكمة	الأسبوع العاشر
	الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية .	الأسبوع الحادي عشر
	الثقافة التنظيمية وأخلاقيات الأعمال.	الأسبوع الثاني عشر
	المواطنة التنظيمية وأخلاقيات إدارة المشاريع	الأسبوع الثالث عشر
	الجهود الدولية لمكافحة الفساد(المنظمات والاتفاقيات) تجارب دولية لمكافحة الفساد	الأسبوع الرابع عشر
	تجربة الجزائر في مكافحة الفساد	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

- 1- إعداد بطاقة قراءة لمقالات علمية أو مذكرات ماستر أو أطروحات دكتوراه أو كتاب أو فصل منه ضمن محاور المادة؛
- 2- البحث عن حلول عملية انطلاقاً من وضعية مشكلة (Situation problème) وإعداد تقارير خبرة للحلول حيث يتشكل الطلاب في فرق عمل معينة لدراسة مشكلة في المجال الاقتصادي، فيخططون لمعالجتها ووضع الحلول المناسبة لها.
- 3- الاطلاع على ميثاق وأخلاقيات الأعمال للمنظمات والدوائر والهيئات وإعداد بطاقة قراءة عن ذلك.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	--	----------------------	--

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية

دليل المادة التعليمية Syllabus			
اسم المادة: أساسيات التسويق 02			
الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	/	المستوى	الثانية
السداسي	الرابع	السنة الجامعية	
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	أساسيات التسويق 02	وحدة التعليم	الأساسية
عدد الأرصدة	04	المعامل	02
الحجم الساعي الأسبوعي	03 ساء	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	01 ساء 30
أعمال توجيهية (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال تطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع)	01 ساء 30
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الالكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	<p>بعدما يكون الطالب قد درس مادة " <u>أساسيات التسويق 01</u>" في السداسي الثالث من السنة الثانية علوم تجارية وملم بجزء من أساسيات التسويق خاصة ما تعلق بالتسويق والبيئة التسويق وأسواق المستهلكين وأسواق الأعمال وتقسيمها واستهدافها والمنتجات.</p>		
الهدف العام للمادة التعليمية	<p>تستهدف المادة التعريف بالمفاهيم الأساسية للتسويق والتطبيقات المختلفة المرتبطة به كأحد الوظائف الهامة في المؤسسة، بما يشكل الاطار المفاهيمي لممارسة التسويق العلمي، ومجالات تطبيقه العملي.</p>		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	<p>تهدف المادة إلى تزويد الطالب بما يلي:</p> <ul style="list-style-type: none"> • معرفة المفاهيم الأساسية للتسويق ومراحل تطوره • معرفة عناصر المزيج التسويقي وأهميته في نجاح المنظمة. • معرفة قرارات التسعير والتوزيع وسلسلة توريد القيمة. • معرفة عناصر المزيج الترويجي والتوجه التكنولوجي في ممارسة التسويق. 		

محتوى المادة التعليمية					
			إدارة العلامة التجارية	المحور الأول	
			التعبئة والتغليف وخصائص المنتج	المحور الثاني	
			قرارات التسعير	المحور الثالث	
			قرارات التوزيع	المحور الرابع	
			قنوات التوزيع وإدارة سلاسل العرض	المحور الخامس	
			المزيج الترويجي	المحور السادس	
			الإعلان والبيع الشخصي وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة	المحور السابع	
			التسويق المباشر والدعاية والنشر والمعارض	المحور الثامن	
			التسويق الإلكتروني	المحور التاسع	
			التسويق الدولي والعالمي	المحور العاشر	
			المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات التسويق.	المحور الحادي عشر	
طريقة التقييم					
الوزن النسبي للتقييم		العلامة		التقييم بالنسبة المئوية	
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان	
10 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	5	امتحان جزئي
12 %				6	أعمال موجهة (البحث: إعداد/إلقاء)
-				-	أعمال تطبيقية
02 %				1	المشروع الفردي
-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-				-	خرجات ميدانية
12 %				6	المواظبة (الحضور / الغياب)
04 %				2	عناصر أخرى (المشاركة)
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:					
معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =				
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$				
المصادر والمراجع					
المرجع الأساسي الموصى به :					
عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة			
<i>Marketing Management.</i>	<i>Philip Kotler & Kevin Lane Keller & Bernard Dubois & Delphine Manceau.</i>	<i>12^{eme} édition , Pearson Education Paris, France, 2006.</i>			

أساسيات التسويق-، تعريب م.سرور علي إبراهيم ، الكتاب الأول.	فيليب كوتلر	دار الفكر المريح للنشر الجامعي، الرياض، 2007.
--	-------------	---

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

- زكريا عزام وآخرون، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للطباعة والنشر، 2011.
- خالد الراوي، حمود السند(2000) "مبادئ التسويق الحديث"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة،
- محمد صالح المؤذن(2002) "مبادئ التسويق"، الطبعة الأولى، عمان-الأردن.
- إياد عبد الفتاح النسور (2013) "إدارة التسويق"، الطبعة الأولى دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان-الأردن.
- Philip Kotler, Gary Armstrong: (2016) Principles of Marketing 16th Edition..Pearson Education Paris, France.
- Jean-Jacques Lambin, Chantal de Moerloose (2008) «marketing stratégiqueet opérationnel» : du marketing à l'orientation-marché : 7^e edition, Dunod, Paris,France.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	إدارة العلامة التجارية	الأسبوع الأول
	التعبئة والتغليف وخصائص المنتج	الأسبوع الثاني
	قرارات التسعير	الأسبوع الثالث
	قرارات التوزيع	الأسبوع الرابع
	قنوات التوزيع وإدارة سلاسل العرض	الأسبوع الخامس
	المزيج الترويجي	الأسبوع السادس
	الإعلان والبيع الشخصي وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة	الأسبوع السابع
	التسويق المباشر والدعاية والنشر والمعارض	الأسبوع الثامن
	التسويق الالكتروني	الأسبوع التاسع
	التسويق الدولي والعالمي	الأسبوع العاشر
	المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات التسويق.	الأسبوع الحادي عشر
	دراسة حالات عملية حول العلامات التجارية	الأسبوع الثاني عشر
	دراسة حالات عملية سياسة التسعير والتوزيع	الأسبوع الثالث عشر
	دراسة حالات عملية سياسة الترويج	الأسبوع الرابع عشر
	دراسة حالات عملية التسويق الالكتروني	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل بحوث وتحليل حالات عملية وتطبيقية؛
2. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب التسويق (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها)
3. استجواب تقييبي؛
4. تقديم دراسة حالات وتحليل مشكلات تسويقية للشركات والمنظمات.
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	--	----------------------	--

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية

دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: أساسيات بحوث العمليات

الميدان	علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية	الفرع	علوم تجارية
التخصص	//////////	المستوى	الثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	أساسيات بحوث العمليات	وحدة التعليم	منهجية
عدد الأرصدة	4	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي	3 ساعة	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الإلكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

المكتسبات	التحكم في الرياضيات خاصة الجبر الخطي والمصفوفات
الهدف العام للمادة التعليمية	تزويد الطالب ببعض التقنيات الإرشادية التي تستخدمها بحوث العمليات (البرمجة الخطية) لحل المشكلات بالمؤسسة.
أهداف التعلم	التمكن من تحقيق أهداف المؤسسة باستخدام نماذج البرمجة الخطية المختلفة

محتوى المادة التعليمية

المحور الأول	مدخل عام حول بحوث العمليات
المحور الثاني	البرمجة الخطية: الصيغة القياسية
المحور الثالث	البرمجة الخطية: الطريقة البيانية
المحور الرابع	البرمجة الخطية: طريقة السمبلكس
المحور الخامس	البرمجة الخطية: الثنائية أو الازدواجية

المحور السادس			برمجة الأعداد الصحيحة: طريقة القطع					
المحور السابع			برمجة الأعداد الصحيحة: مشاكل النقل					
طريقة التقييم								
الوزن النسبي للتقييم			العلامة		التقييم بالنسبة المئوية			
% 60	% 60	وزن المحاضرة	20/20		امتحان			
% 10	% 40	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	5	امتحان جزئي			
% 12				6	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)			
-				-	أعمال تطبيقية			
% 02				1	المشروع الفردي			
-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)			
-				-	خرجات ميدانية			
% 12				6	المواظبة (الحضور / الغياب)			
% 04				2	عناصر أخرى (المشاركة)			
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:								
معدل المادة				نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =				
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)							
المصادر والمراجع								
المرجع الأساسي الموصى به :								
عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة						
<i>Recherche opérationnelle : Méthodes d'optimisation en gestion</i>	<i>Michel Nakhla, Jean-Claude Moisdon</i>	<i>PRESSES DE L'ECOLE DES MINES</i> , (2017),						
مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):								
1. ريتشارد برونسون(2004)، بحوث العمليات، ترجمة حسن حسني الغباري، سلسلة ملخصات شوم،الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر								
2. محمد راتول(2006)، بحوث العمليات، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر								
3. <i>Hillier F., Lieberman G(2001), Introduction to operations research, McGraw-Hill series in industrial engineering and management science, MGH</i>								
4. <i>A. Ravi Ravindran(2009),Operations research applications, CRC Press</i>								
5. <i>P. Mariappan(2013), Operations Research - An Introduction, Pearson Education,</i>								
6. <i>Frederick S. Hillier, Gerald J. Lieberman(2014), Introduction to Operations Research, McGraw-Hill</i>								

7. Hamdy A. Taha(2017), *Operations Research: An Introduction*, Pearson Education,
8. Michael W. Carter, Camille C. Price, Ghaith Rabadi(2019), *Operations Research: A Practical Approach*, CRC Press

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	بحوث العمليات؛ مفهومها وتطورها	الأسبوع الأول
	البرمجة الخطية مفهومها وتطبيقاتها؛	الأسبوع الثاني
	دالة الهدف؛ القيود، شروط اللاسلبية؛ المتغيرات؛ بناء البرنامج الخطي؛ الصيغة القياسية	الأسبوع الثالث
	حل البرنامج الخطي بيانيا في حالة التعظيم؛ حل البرنامج الخطي بيانيا في حالة التدنية؛	الأسبوع الرابع
	حل البرنامج الخطي بيانيا في حالات خاصة؛	الأسبوع الخامس
	طريقة السمبلكس حسب الصيغة القانونية في حالة التعظيم وفي حالة التدنية ؛	الأسبوع السادس
	طريقة السمبلكس حسب الصيغة المختلطة في حالة التعظيم وفي حالة التدنية ؛	الأسبوع السابع
	طريقة السمبلكس في حالات خاصة؛	الأسبوع الثامن
	ثنائية الصيغ القانونية	الأسبوع التاسع
	ثنائية الصيغ المختلطة	الأسبوع العاشر
	برمجة الأعداد الصحيحة: طريقة القطع جوموري	الأسبوع الحادي عشر
	برمجة الأعداد الصحيحة: مشاكل النقل؛ تقليل التكاليف(الصيغة الرياضية) وطرق الحل 1	الأسبوع الثاني عشر
	برمجة الأعداد الصحيحة: مشاكل النقل؛ تقليل التكاليف(طرق الحل 2) والاستخدامات الأخرى لمشاكل النقل	الأسبوع الثالث عشر
	برمجة الأعداد الصحيحة: مشاكل النقل؛ تعظيم الأرباح والايرادات(الصيغة الرياضية) وطرق الحل	الأسبوع الرابع عشر

	برمجة الأعداد الصحيحة: مشاكل النقل؛ تعظيم الأرباح والايرادات (حالات خاصة)	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	
الأعمال الشخصية المقررة للمادة		
<p>1. سلاسل تمارين</p> <p>2. أعمال منزلية عبر مجموعات صغيرة</p> <p>3. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب بحوث العمليات (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها)</p> <p>4. استجواب تقييبي؛</p> <p>5. تقديم تطبيقات الكترونية ومحاكاة لاستعمالها في حل مسائل بحوث العمليات؛</p> <p>6. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.</p> <p>7. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.</p> <p>8. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الالكتروني.</p>		
مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية		
نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات	الأستاذ مسؤول المادة	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)
		رئيس القسم
ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية		

دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: إحصاء 4

الميدان:	علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية	الفرع الشعبة:	علوم تجارية
التخصص:	/////	المستوى:	الثانية ليسانس
السداسي:	الرابع	السنة الجامعية:

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	إحصاء 4	وحدة التعليم	المنهجية
عدد الأرصدة	5	المعامل	3
الحجم الساعي الأسبوعي	4.5 ساعة	المحاضرة (عدد الساعات فيالأسبوع)	3 ساعة
أعمال م/تط(عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الالكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

المكتسبات	الرياضيات، الإحصاء الوصفي والاحتمالات
الهدف العام للمادة التعليمية	<ul style="list-style-type: none"> - التعرف على مختلف المفاهيم الأساسية للمقياس، القدرة على توظيف الأساليب الإحصائية المناسبة لاستدلال الإحصائي. - تمكين الطالب من فهم آلية الانتقال من العينة إلى المجتمع انطلاقا من التقدير النقطي ثم التقدير بالمجال وصولا إلى اختبار الفرضيات، وهذا المقياس جد مهم نظرا لارتباطه بالدراسات الاستطلاعية والمسحية.
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	<ul style="list-style-type: none"> - استيعاب المفاهيم الرياضية والإحصائية المتعلقة بالعينة والمجتمع وأهم الخصائص - فهم أهم النظريات الاحتمالية والرياضية للمعينة ومنتاليات المتغيرات العشوائية التي تعتبر بمثابة ركيزة وقاعدة يعتمد عليها الطلبة في فهم محتوى إحصاء 04 - فهم التقديرات المستخرجة من العينة وخصائصها المختلفة - إكساب الطالب القدرة على تطبيق الاختبارات الإحصائية واتخاذ القرار لمختلف الظواهر. - تنمية القدرة على استخدام بعض البرامج الإحصائية المستخدمة في هذا المجال.

محتوى المادة التعليمية

المحور الأول	نظرية المعاينة وتوزيعاتها
المحور الثاني	نظرية التقدير
المحور الثالث	اختبار الفرضيات الإحصائية

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم		العلامة		التقييم بالنسبة المئوية	
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان	
14 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة	20	امتحان جزئي	
10 %				7	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء/تطبيقات)
-				5	أعمال تطبيقية
-				-	المشروع الفردي
-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-				-	خرجات ميدانية
12 %				6	المواظبة (الحضور / الغياب)
04 %				2	عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
نظرية التقدير، الاستدلال الاحصائي	عبد الحفيظ محمد فوزي مصطفى	الناشر مجموعة النيل العربية، القاهرة، سنة 2000.
Introductory Statistics	Neil A Weiss	Pearson Education, 2017
سلسلة ملخصات شوم، نظريات و مسائل في الإحصاء والاقتصاد القياسي	دومينيك سلفاتور (Dominick Salvatore)	ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1982.
, Statistiques et Probabilités en économie gestion	Hurlin Christophe	Dunod, 2015

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. بوعبد الله صالح مدخل إلى الاحتمالات والإحصاء الرياضي دروس وتمارين، 2006.
2. شيلدون م. روس "المدخل إلى النماذج الاحتمالية" ترجمة الدكتور فاضل محسن الربيعي، الطبعة الثالثة الجامعة المستنصرية، 1991.
3. محمد كبيه وماهر بدوي "الإحصاء التطبيقي" منشورات جامعة حلب، كلية الاقتصاد، 2003.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة		
التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	<ul style="list-style-type: none"> نظرية المعاينة: بعض المفاهيم الاحصائية والرياضية (العينة العشوائية و الإحصاء، عزوم العينة والمجتمع، التوزيعات التقاربية، نظرية النهاية المركزية، القانون الضعيف للأعداد الكبيرة، الاحصاءات المرتبة.....) 	الأسبوع الأول:
	<p>توزيع المعاينة للمتوسط</p> <p>توزيع المعاينة للنسبة في العينة</p>	الأسبوع الثاني:
	<p>توزيع المعاينة للفرق بين متوسطي عينتين</p> <p>توزيع المعاينة للفرق بين نسبي عينتين.</p> <p>توزيع المعاينة للتباين</p>	الأسبوع الثالث:
	<ul style="list-style-type: none"> نظرية التقدير <p>طرق إيجاد المقدرات (طريقة العزوم، طريقة المعقولة العظمى)</p>	الأسبوع الرابع:
	<p>خصائص المقدرات النقطية</p> <ul style="list-style-type: none"> - خصائص العينات الصغيرة - خصائص العينات الكبيرة 	الأسبوع الخامس:
	<p>معلومة فيشر، Borne de Cramer-Rao</p>	الأسبوع السادس:
	<p>التقدير المجالي (مجال الثقة لمتوسط المجتمع، مجال الثقة للنسبة في المجتمع)</p>	الأسبوع السابع:
	<p>تقدير مجال الثقة لتباين مجتمع موزع طبيعيا</p> <p>تقدير مجال الثقة للفرق بين نسبي مجتمعين</p>	الأسبوع الثامن:
	<p>مجال الثقة للفرق بين متوسطي مجتمعين</p> <p>تقدير مجال الثقة لنسبة تبايني مجتمعين موزعين طبيعيا</p>	الأسبوع التاسع:
	<p>اختبار الفرضيات الإحصائية: مفاهيم أساسية</p> <p>نظرية نايمان بيرسون</p>	الأسبوع العاشر:
	<p>الاختبارات الاحصائية المعلمية</p> <p>اختبار الفرضيات لمتوسط المجتمع</p> <p>اختبار الفرضيات للنسبة</p>	الأسبوع الحادي عشر:
	<p>اختبار الفرضيات للمقارنة بين متوسطي مجتمعين</p> <p>اختبار الفرضيات للمقارنة بين نسبي مجتمعين</p>	الأسبوع الثاني عشر:
	<p>اختبار الفرضيات للتباين</p>	الأسبوع الثالث عشر:
	<p>بعض اختبارات الفرضيات اللامعلمية</p> <p>- Test de Kolmogorov-Smirnov, Le test de Cramer - von Mises</p>	الأسبوع الرابع عشر:

	- Test de Wilcoxon - Mann - Whitney - Test de Kruskal-Wallis ...	الأسبوع الخامس عشر:
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	
الأعمال الشخصية المقررة للمادة		
<ol style="list-style-type: none"> 1. واجب منزلي عبارة عن بعض المسائل والتمارين تخص نظرية المعاينة 2. واجب منزلي عبارة عن بعض المسائل والتمارين تخص نظرية التقدير باستخدام البرمجيات الإحصائية 3. واجب منزلي عبارة عن بعض المسائل والتمارين تخص الاختبارات الإحصائية المعلمية باستخدام البرمجيات الإحصائية 4. واجب منزلي عبارة عن بعض المسائل والتمارين تخص الاختبارات الإحصائية اللامعلمية باستخدام البرمجيات الإحصائية 5. استجواب تقييمي؛ 6. تقديم بطاقة قراءة لمحور كتاب في الاقتصاد الجزئي. 7. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle. 8. الحضور والتفاعل في منصة Moodle. 9. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني. 		
مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية		
رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة
		نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
<p>ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية</p>		

Syllabus دليل المادة التعليمية

اسم المادة: اقتصاد كلي 2

الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	////////	المستوى	ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	اقتصاد كلي 2	وحدة التعليم	أساسية
عدد الأرصدة	04	المعامل	02
الحجم الساعي الأسبوعي	03 سا	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	01 سا و 30د
أعمال م/تظ (عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	01 سا و 30د

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الالكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

<p>مدخل للاقتصاد، اقتصاد جزئي، تاريخ الفكر الاقتصادي، اقتصاد كلي 1، رياضيات</p>	المكتسبات
<p>اكتساب مهارة التحليل الاقتصادي الكلي</p>	الهدف العام للمادة التعليمية
<p>بعد دراسة محتوى المادة، سيكون الطالب قادراً على ما يلي:</p> <ul style="list-style-type: none"> - أن يفهم الطالب ويحلل التوازن الاقتصادي العام في اقتصاد مغلق ومفتوح. - أن يميز بين أدوات السياسة المالية وأدوات السياسة النقدية. - أن يفهم آليات عمل السياسات الاقتصادية وتأثيرها على الاقتصاد الوطني (المالية والنقدية) - أن يحلل أثر المعاملات الخارجية مع باقي العالم على توازن الاقتصاد الوطني ومؤشراته الكلية. 	أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)

محتوى المادة التعليمية	
المحور الأول	النموذج الكينزي في اقتصاد مغلق (ثلاث قطاعات)
المحور الثاني	النموذج الكينزي في اقتصاد مفتوح (اربع قطاعات)
المحور الثالث	نموذج IS - LM
المحور الرابع	تحليل السياسات المالية والنقدية
المحور الخامس	الدورات الاقتصادية
المحور السادس	النمو الاقتصادي، البطالة والتضخم
المحور السابع	منحنى فيليبس، وقانون أوكن

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم		العلامة		التقييم بالنسبة المئوية	
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان	
10 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	امتحان جزئي	
12 %				5	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)
-				6	أعمال تطبيقية
02 %				1	المشروع الفردي
-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-				-	خرجات ميدانية
12 %				6	المواظبة (الحضور / الغياب)
04 %				2	عناصر أخرى (المشاركة)

بالنسبة للمواد التي تدرس في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية أو طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$

المصادر والمراجع (موحدة وطنيا)

المرجع الأساسي الموصى به :		
عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
Macroeconomics	Olivier Blanchard	Seventh edition. Boston: Pearson, (2017)
مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي	تومي صالح	دار أسامة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر. ط .2021
الاقتصاد الكلي: نظريات، نماذج وتمارين محلولة	سعيد بربيش	دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2007.

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. N. Gregory Mankiw (2019), *brief principles of macroeconomics, ninth edition, Harvard*

university.

2. David Romer (2012), advanced macroeconomics fourth edition, University of California, Berkeley.

1. مايكل ابدجمان، الاقتصاد الكلي النظرية والسياسة، ترجمة محمد إبراهيم منصور، دار المريخ، الرياض، 2012.
2. محمد زرقون، أمال رحمان، النظرية الاقتصادية الكلية: محاضرات وتمارين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
3. سعيد بريش، الاقتصاد الكلي: بين النظرية والتطبيق، أعمال موجهة، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2007.
4. بشير معطيب، الاقتصاد الكلي: دروس وتمارين، ط1، كليك للنشر، الجزائر، 2008.
5. محمد الشريف إلمان، محاضرات في النظرية الاقتصادية الكلية: الدوال الاقتصادية الكلية الأساسية القطاع الحقيقي، ج2، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003.
6. بول سامويلسون، ويليام نوردهاوس، الاقتصاد، ترجمة هشام عبدالله، ط2، دار الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.
7. بول كروجمان، تحليل النظريات الاقتصادية، ط1، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، القاهرة، 2007.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	النموذج الكينزي للتوازن الاقتصادي في اقتصاد مغلق والمضاعفات1 (ادراج قطاع الحكومة في النموذج- الانفاق على السلع و الخدمات العامة- الضرائب- التحويلات- ميزانية الحكومة- التوازن في ظل جود حكومة- أثر تغير المتغيرات الخارجية على الدخل التوازني (المضاعفات)- مضاعف توازن الميزانية- الفجوة الإنكماشية والفجوة التضخمية)	الأسبوع الأول
	النموذج الكينزي للتوازن الاقتصادي في اقتصاد مغلق والمضاعفات2 (الضرائب و التحويلات المتعلقة بالدخل- الدخل التوازني في ظل الضرائب و التحويلات المتعلقة بالدخل- أثر تغير المتغيرات الخارجية على الدخل التوازني- دور الحكومة في معالجة الفجوة الإنكماشية والتضخمية)	الأسبوع الثاني
	النموذج الكينزي للتوازن الاقتصادي في اقتصاد مفتوح (اربع قطاعات) (أدراج القطاع الخارجي في النموذج- الصادرات- الواردات- الميزان التجاري- التوازن الكلي في اقتصاد مفتوح- أثر تغير المتغيرات الخارجية على الدخل التوازني (المضاعفات))	الأسبوع الثالث
	نموذج IS-LM (معادلة ومنحنى IS) 1 (مدخل للتوازن الجديد في سوق السلع و الخدمات- العلاقة بين	الأسبوع الرابع

	الاستثمار و معدل الفائدة- تحديد معادلة IS و العلاقة بين الدخل و سعر الفائدة)	
الأسبوع الخامس	نموذج IS-LM (معادلة ومنحنى IS) 2 (اشتقاق منحني IS بيانيا Hansan - IS في اقتصاد مغلق به حكومة IS في اقتصاد مفتوح - انتقالات منحني IS)	
الأسبوع السادس	نموذج IS-LM (معادلة ومنحنى LM) 1 (مدخل لدراسة سوق النقد-عرض النقد- الطلب على النقد و دوافعه- التمثيل البياني)	
الأسبوع السابع	نموذج IS-LM (معادلة ومنحنى LM) 2 (التوازن في سوق النقد جبريا- التوازن في سوق النقد بيانيا منحني LM -Hiks - انتقالات منحني LM - مصيدة السيولة)	
الأسبوع الثامن	نموذج IS-LM (التوازن الآني) (مدخل للتوازن الآني للسوقين- نموذج IS LM جبريا ثم هندسيا- مثال عن هذا التوازن)	
الأسبوع التاسع	نموذج IS-LM (ميل وحركة المنحنيين IS و LM) ميل المنحنيين IS و LM- العوامل المؤثرة في ميل المنحنيين IS و LM- أثر تغير المتغيرات الخارجية على منحني IS و LM)	
الأسبوع العاشر	السياسة المالية في نموذج IS-LM (أدوات السياسة المالية- آثار تغير الانفاق الحكومي و الضرائب على توازن IS LM - أثر سياسة الميزانية المتوازنة- المضاعفات المالية- أثر المزاخمة(مزاخمة الاستثمار العام للخاص))	
الأسبوع الحادي عشر	السياسة النقدية في نموذج IS-LM (أثر تغير عرض النقد في التوازن جبريا و بيانيا-المضاعف النقدي- أثر السياسة المزدوجة على التوازن)	
الأسبوع الثاني عشر	الدورات الاقتصادية (ماهية الدورات الاقتصادية – مراحل الدورة الاقتصادية- النظريات المفسرة للدورات الاقتصادية - الدورات الاقتصادية في الاقتصاديات المعاصرة)	
الأسبوع الثالث عشر	البطالة والتضخم (مفاهيم البطالة ومؤشراتها - قياس مؤشرات البطالة - أنواع البطالة - المعدل الطبيعي للبطالة- تأثير البطالة- ماهية التضخم - طرق قياس التضخم – انواع التضخم- تأثير التضخم- بيانات البطالة والتضخم في الجزائر والعالم (واقع واتجاهات))	
الأسبوع الرابع عشر	علاقة ومنحنى فيليبس + قانون أوكن (علاقة البطالة بالتضخم- منحني فيليبس - الاختيار بين التضخم و البطالة حسب منحني فيليبس في المدين القصير و الطويل - قانون	

	أوكن حول علاقة البطالة بالنمو الاقتصادي)	
	مراجعة شاملة	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	
الأعمال الشخصية المقررة للمادة		
<ol style="list-style-type: none"> 1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة وليست بحوث. 2. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب الاقتصاد الكلي (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها) 3. استجواب تقييمي؛ 4. تقديم بطاقة قراءة لمحور كتاب في الاقتصاد الكلي. 5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle. 6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle. 7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني. 		
مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية		
رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة
		نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية		

Syllabus دليل المادة التعليمية

اسم المادة: تسيير المؤسسة

الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	////////	المستوى	الثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية	

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	تسيير المؤسسة	وحدة التعليم	الأساسية
عدد الأرصدة	04	المعامل	02
الحجم الساعي الأسبوعي	03 سا	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	01 سا 30
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	////////	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	01 سا 30

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة	البريد الالكتروني	رقم الهاتف
.....
تحديد موقع المكتب	توقيت الدرس ومكانه
.....

وصف المادة التعليمية

<p>يحتاج الطالب إلى التفكير والاستنباط العقلاني الرشيد لفهم هذه المادة، بالإضافة إلى مكتسبات من المواد التالية: مدخل لعلم اجتماع المنظمات، اقتصاد المؤسسة، مدخل لإدارة الأعمال.</p>	المكتسبات
<p>تمكين الطالب من استيعاب أهمية تسيير المؤسسة، مقاربات وطرق التسيير في المؤسسة</p>	الهدف العام للمادة التعليمية
<p>تلقي الطالب معارف أساسية في تسيير المؤسسة من جهة وتحضيره لمقاييس ومواد لاحقة في برنامج الليسانس، بصفة خاصة سوف يمكن الطالب من التعرف على:</p> <p style="text-align: center;">في نهاية المقياس يكون الطالب:</p> <p>تعريف الطالب بالوظائف الأساسية في المؤسسة الاقتصادية.</p> <p>تنمية السلوك المهني للطالب من خلال توضيح الممارسات العملية لسيرورة العملية التسييرية في المؤسسة</p> <p>استكشاف المفاهيم المرتبطة بمقياس تسيير المؤسسة.</p> <p>استكشاف سيرورة تسيير وظائف المؤسسة.</p>	أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)

محتوى المادة التعليمية

المحور الأول	مدخل عام لتسيير المؤسسة
المحور الثاني	تحديات المسير وأدواره في المؤسسة
المحور الثالث	التخطيط واتخاذ القرارات في المؤسسة
المحور الرابع	التنظيم وتصميم الهياكل التنظيمية في المؤسسة
المحور الخامس	وظيفة التوجيه في المؤسسة
المحور السادس	وظيفة الرقابة في المؤسسة
المحور السابع	التسيير الاستراتيجي للمؤسسة
المحور الثامن	التسيير المالي والمحاسبي للمؤسسة
المحور التاسع	تسيير التموين واللوجستيك في المؤسسة
المحور العاشر	تسيير الإنتاج والجودة في المؤسسة
المحور الحادي عشر	التسيير التجاري في المؤسسة
المحور الثاني عشر	تسيير الموارد البشرية في المؤسسة
المحور الثالث عشر	تسيير عمليات المؤسسة (سلاسل القيمة)

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم			العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان
10 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	5	امتحان جزئي
14 %			7	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)
-			-	أعمال تطبيقية
-			-	المشروع الفردي
-			-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-			-	خرجات ميدانية
12 %			6	المواظبة (الحضور / الغياب)
04 %			2	عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية أو طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر والسنة
Manageor	Michel Barabel&Olivier Meier	Dunod, Paris, 2010

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. جمال جعيل (2018)، تسيير المؤسسات، دارزهددي للنشر والتوزيع، الجزائر.
2. عبد الرزاق بن حبيب. (2002). اقتصاد وتسيير المؤسسة. ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر.
3. Samson, D., Daft, R. L., &Donnet, T. (2017). *Fundamentals of Management with Online Study Tools 12 Months*. Cengage AU.
4. Chantal Bussenault, Martine Pretet. (2006). *Economie et gestion de l'entreprise*. Vuibert.
5. Lehmann, P. J., Constant, A., & Pottier, F. (2020). *Toute la gestion de l'entreprise: Comptabilité, finance, contrôle de gestion*. De Boeck Supérieur.
6. Patricia Charpentier. (1997). *Organisation et gestion de l'entreprise*. Nathan.
7. Philippe Guillermic. (2015). *La gestion d'entreprise pas à pas*. Vuibert.
8. Soparnot, R. (2012). *Organisation et gestion de l'entreprise-2e édition*. Dunod.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	مدخل عام لتسيير المؤسسة	الأسبوع الأول
	تحديات المسير وأدواره في المؤسسة	الأسبوع الثاني
	التخطيط واتخاذ القرارات في المؤسسة	الأسبوع الثالث
	التنظيم وتصميم الهياكل التنظيمية في المؤسسة 1	الأسبوع الرابع
	التنظيم وتصميم الهياكل التنظيمية في المؤسسة 2	الأسبوع الخامس
	وظيفة التوجيه في المؤسسة 1	الأسبوع السادس
	وظيفة التوجيه في المؤسسة 2	الأسبوع السابع
	وظيفة الرقابة في المؤسسة	الأسبوع الثامن
	التسيير الاستراتيجي للمؤسسة	الأسبوع التاسع
	التسيير المالي والمحاسبي للمؤسسة	الأسبوع العاشر
	تسيير التموين واللوجستيك في المؤسسة	الأسبوع الحادي عشر
	تسيير الإنتاج والجودة في المؤسسة	الأسبوع الثاني عشر
	التسيير التجاري في المؤسسة	الأسبوع الثالث عشر
	تسيير الموارد البشرية في المؤسسة	الأسبوع الرابع عشر
	تسيير عمليات المؤسسة (سلاسل القيمة)	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. أعمال وواجبات مكتبية وإعداد أبحاث حول التسيير وأساليبه.
2. تكليف الطالب بإعداد بطاقات قراءة لمقالات علمية أو كتاب أو فصل منه ضمن محاور المادة بشكل دوري.
3. ترجمات مصطلحات المادة؛
4. تحليل حالات عملية حول مشكلات التسيير.

5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.

6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.

7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الميدان	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	---------------	----------------------	---

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية

دليل المادة التعليمية

اسم المادة: ريادة الأعمال (Entreprenariat)

الميدان	العلوم الاقتصادية التسيير، وعلوم التجارية	الفرع	العلوم التجارية
التخصص	/	المستوى	الثانية
السداسي	الرابع	السنة الجامعية/.....

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	ريادة الأعمال (Entreprenariat)	وحدة التعليم	استكشافية
عدد الأرصدة	01	المعامل	01
الحجم الساعي الأسبوعي	01:30	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	/
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	01:30

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الإلكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

المكتسبات	معارف قبلية حول مفهوم المؤسسة وتصنيفاتها ضرورة انخراط الطلبة في حاضنة الأعمال للمؤسسة الجامعية التابعين لها واستفادتهم من مختلف الدورات التكوينية والندوات والمحاضرات والورشات التي تخص آلية احتضان ومرافقة الطلبة وأفكار مشاريعهم ابتداء من السنة أولى جامعي.
الهدف العام للمادة التعليمية	تهدف المادة إلى تنمية الثقافة المقاولاتية وريادة الأعمال، من خلال تقديم للطلاب المعارف المتعلقة بالمقاولاتية وأشكالها؛ المعارف المتعلقة بالاتجاهات والخصائص والمهارات اللازمة لإنشاء المشاريع؛ البيئة الاجتماعية والاقتصادية المساهمة في نشر الثقافة المقاولاتية. المعارف السابقة تجعل الطالب قادر على بناء رؤية مستقبلية وإدراك شخصيته المهنية وقدراته العملية لإنشاء مشروع خاص.
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	- التحكم في المفاهيم المتعلقة بالمقاولاتية، - إدراك أهمية الثقافة المقاولاتية في المجتمع والاقتصاد، - معرفة الإشكال المقاولاتية التي يمكن للطلاب الدخول فيها، - فهم ومعرفة البيئة الاجتماعية والاقتصادية للمقاولاتية، - التحكم في سيرورة إنشاء مشروع مقاولاتي. - التعرف على الهيئات الداعمة للمقاولاتية في الوسط الجامعي (وكل ما يخص تجسيد القرار 1275 شهادة جامعية /مؤسسة ناشئة - شهادة جامعية /براءة اختراع)

محتوى المادة التعليمية

المحور الأول	التعريف بالمقاولاتية والمقاول (المفهوم والنشأة مع التركيز على التعاريف المقدمة من طرف المرصد العالمي للمقاولاتية GEM، التطور التاريخي، أبعاد المقاولاتية: الإبداع والابتكار مع توضيح الفرق بينهما، وذكر الأبعاد الأخرى كالمبادرة والمخاطرة، خصائص المقاولاتية، خصائص وسمات رواد الأعمال، دور المقاولاتية على المستوى الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي)
المحور الثاني	أشكال المقاولاتية (إنشاء مؤسسة جديدة، شراء مؤسسة قائمة، المقاولاتية الداخلية)
المحور الثالث	مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي: إيجاد الفكرة (المراحل، المصادر، الطرق)
المحور الرابع	مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي: صياغة الخطة وقابلية التجسيد (نموذج الأعمال التجاري BMC، مخطط الأعمال Business Plan)، عملية التجسيد.
المحور الخامس	البيئة الاجتماعية والاقتصادية: هياكل المرافقة والدعم المقاولاتي في الجزائر (التعريف، المهام، الأهمية، مراحل المرافقة والدعم،الخ).
المحور السادس	البيئة الاجتماعية والاقتصادية: هيئات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر
المحور السابع	المؤسسات الناشئة في الجزائر (المفهوم وسياق النشأة، الخصائص، ما يميز المؤسسة الناشئة عن المؤسسة النمطية، متطلبات نجاحها ومعوقاتهما، عرض تجارب وطنية وعالمية لمؤسسات ناشئة)
المحور الثامن	تنمية التوجه المقاولاتي في الوسط الجامعي (التعليم المقاولاتي، هياكل الدعم المقاولاتي داخل الجامعة: دار المقاولاتية، حاضنة الأعمال، مركز الدعم التكنولوجي والابتكار CATI، مركز الربط بين الجامعة والمؤسسة BLUE، شهادة جامعية/مؤسسة ناشئة - شهادة جامعية/براءة اختراع)
المحور التاسع	عرض المشروع pitching
المحور العاشر	وسم (لابل) براءة اختراع، وسم (لابل) مؤسسة ناشئة، صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ASF، مسرع Algeria Venture
المحور الحادي عشر	قراءة في قانون المقاول الذاتي

طريقة التقييم

التقييم بالنسبة المئوية	العلامة	الوزن النسبي للتقييم
امتحان جزئي	5	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية
أعمال موجهة (البحث: إعداد/إلقاء)	-	
أعمال تطبيقية (البحث: إعداد/إلقاء)	7	
المشروع الفردي	2	
		20
		100%
		25%
		35%
		10%

-				-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-				-	خرجات ميدانية
% 25				5	المواظبة (الحضور / الغياب)
% 05				1	عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل أعمال موجهة و تقييمها يكون بمراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بمختلف الأنشطة التي تنجز في المراقبة المستمرة

معدل المادة	معدل التقييم في المراقبة المستمرة =
<i>Moy.M</i>	= <i>Note Td x %100</i>

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة
1		

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	<p>المحتوى: التعريف بالمقاولاتية والمقاول (المفهوم والنشأة مع التركيز على التعاريف المقدمة من طرف المرصد العالمي للمقاولاتية GEM، التطور التاريخي ، أبعاد المقاولاتية : الإبداع والابتكار مع توضيح الفرق بينهما ، وذكر الأبعاد الأخرى كالمبادرة والمخاطرة ، خصائص المقاولاتية ، خصائص وسمات رواد الأعمال، دور المقاولاتية على المستوى الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي)</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع تقديم أمثلة عن رواد أعمال ومقاولات على المستوى المحلي الوطني والعالمي.</p>	الأسبوع الأول
	<p>المحتوى: أشكال المقاولاتية (إنشاء مؤسسة جديدة ، شراء مؤسسة قائمة ، المقاولاتية الداخلية)</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء وتقديم حالات لأشكال المقاولاتية من طرف الطلبة في إطار ورشات أعمال موجهة.</p>	الأسبوع الثاني
	<p>المحتوى: مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي : إيجاد الفكرة (المراحل ، المصادر ، الطرق)</p> <p>طريقة التقديم: ورشة تهدف إلى إيجاد فكرة مشروع مقاولاتي على مستوى حصة الأعمال الموجهة.</p>	الأسبوع الثالث
	<p>المحتوى: مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي : صياغة الخطة وقابلية التجسيد (نموذج الأعمال التجاري BMC ، مخطط الأعمال Business Plan) ، عملية التجسيد .</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع تقديم أمثلة (نماذج)</p>	الأسبوع الرابع

	<p>المحتوى: البيئة الاجتماعية والاقتصادية: هياكل المرافقة والدعم المقاولاتي في الجزائر(التعريف ، المهام ، الأهمية ، مراحل المرافقة والدعم،الخ) .</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع إمكانية دعوة ممثل مهايكل الدعم والمرافقة في حدود الإمكان</p>	الأسبوع الخامس
	<p>المحتوى: البيئة الاجتماعية والاقتصادية: هيئات تمويل المشاريع المقاولاتية في الجزائر</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع إمكانية دعوة ممثل مهايكل الدعم والمرافقة ، البنوك، business angels،الخ ، بالتنسيق مع دار المقاولاتية أو القيام بزيارات في حدود الإمكان .</p>	الأسبوع السادس
	<p>المحتوى: المؤسسات الناشئة في الجزائر (المفهوم وسياق النشأة، الخصائص، مايميز المؤسسة الناشئة عن المؤسسة النمطية ، متطلبات نجاحها ومعوقاتها، عرض تجارب وطنية وعالمية لمؤسسات ناشئة)</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع تقديم أمثلة (نماذج)</p>	الأسبوع السابع
	<p>المحتوى: تنمية التوجه المقاولاتي في الوسط الجامعي (التعليم المقاولات ، هياكل الدعم المقاولاتي داخل الجامعة: دار المقاولاتية، حاضنة الأعمال، مركز الدعم التكنولوجي والابتكار CATI ، مركز الربط بين الجامعة والمؤسسة BLUE، شهادة جامعية /مؤسسة ناشئة - شهادة جامعية /براءة اختراع)</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع إمكانية دعوة ممثل مهايكل الدعم المقاولاتي للجامعة للقاء الطلبة والنقاش</p>	الأسبوع الثامن
	<p>المحتوى: عرض المشروع pitching</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء وتقديم عروض من طرف الطلبة في حصة الأعمال الموجهة</p>	الأسبوع التاسع
	<p>المحتوى: وسم (لابل) براءة اختراع ، وسم (لابل) مؤسسة ناشئة ، صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ASF، مسرع Algeria Venture</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع تقديم أمثلة وإحصائيات</p>	الأسبوع العاشر
	<p>المحتوى: قراءة في قانون المقاول الذاتي</p> <p>طريقة التقديم: إلقاء مع الشرح والنقاش</p>	الأسبوع الحادي عشر
	عرض نماذج مشاريع الطلبة	الأسبوع الثاني عشر
	عرض نماذج مشاريع الطلبة	الأسبوع الثالث عشر
	عرض نماذج مشاريع الطلبة	الأسبوع الرابع عشر
	عرض نماذج مشاريع الطلبة	الأسبوع الخامس عشر

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. القيام بمسح شامل لمشكلات في الأسواق والمحيط الاقتصادي والاجتماعي والثقافي؛
2. تقديم تصورات وحلول متعددة لكل مشكلة شخصها الطالب في الأسواق والمحيط الاقتصادي والاجتماعي؛
3. غريلة الحلول المقدمة في شكل مشاريع إبداعية وابتكارية يمكن مرافقتها لتسجيلها وتجسيدها؛
4. استجواب تقييبي؛
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle؛
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle؛
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الالكتروني؛
8. تحليل وضعيات ومشكلات لمؤسسات ومشاريع ناشئة؛
9. قيام كل طالب بانجاز محاكاة لما تعلمه في المادة من خلال مشروع مقدم أو أفكار قابلة للتجسيد.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	--------------	----------------------	---

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سدا سي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية

دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: Langue étrangère 3 (English)

الميدان	العلوم الاقتصادية ،التسييرو العلوم التجارية	الفرع	علوم تجارية
التخصص	/////	المستوى	سنة ثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية	

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	لغة انجليزية	وحدة التعليم	الأفقية
عدد الأرصدة	01	المعامل	01
الحجم الساعي الأسبوعي	1 سا 30د	المحاضرة (عدد الساعات فيالأسبوع)	/
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1 سا 30د

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة	البريد الالكتروني	رقم الهاتف
.....
تحديد موقع المكتب	توقيت الدرس ومكانه
.....

وصف المادة التعليمية

<p><i>All the lessons of 1st and 2nd year are introductory lessons that acquaint students with Business English vocabulary. It is important that students develop understanding of the basic concepts related to their fields of expertise, namely, Economics, Trade, Accounting, Management, and Finance. For further achievements, extensive readings will be given as assignments at the end of each unit.</i></p>	<p>المكتسبات prerequisite</p>
<p><i>Only the central theme of the course is suggested, the teacher is free to choose the content of the texts to be given to students. Texts should be between 200 and 400 words long. Hence, each unit needs to be dealt with over 2 sessions with 45 minutes devoted to content and 45 minutes to language and grammar structures. It is worth noting that teachers should choose content that adds real value for the students so that they connect previously acquired concepts in Arabic. Most of the selected unit topics have been taken from the bibliography shared at the end of the document.</i></p>	<p>الهدف العام للمادة التعليمية General Aim</p>
<p><i>The course is designed for students of the Faculty of Economics, Commerce and Management Sciences. This course is an introductory course that aims to acquaint students with the business world and vocabulary. During the course, students will be taught the correct vocabulary and grammar structures for specific tasks. The course contains activities that simulate real life situations that students will be facing in the future. The course intends to develop students' confidence and fluency in using English in specific contexts. The course is made up of 1 semester with 12 seminars, each seminar is 1h30.</i></p>	<p>أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها) Specific Aims</p>

محتوى المادة التعليمية

Company structure	المحور الأول
Markets and competitors	المحور الثاني
Pricing	المحور الثالث
Describing charts, diagrams, and tables	المحور الرابع
Trade policies in Algeria	المحور الخامس
Sales Techniques	المحور السادس
Business Ethics	المحور السابع

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم		العلامة	التقييم بالنسبة المئوية	
25%	وزن الأعمال الموجهة % 100	5	امتحان جزئي	
-		-	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)	
-		-	أعمال تطبيقية	
25%		20	5	المشروع الفردي
25%		5	5	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-		-	-	خرجات ميدانية
15%		3	3	المواظبة (الحضور / الغياب)
10%		2	2	عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل أعمال موجهة وتقييمها يكون بمراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بمختلف الأنشطة التي تنجز في المراقبة المستمرة

معدل المادة	معدل التقييم في المراقبة المستمرة =
Moy.M	= Note Td x %100

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر والسنة
Oxford English for Careers-Commerce. Student Book	Martin Hobbs and Julia StarrKeddle	Oxford University Press, 2006.

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. Ian Mackenzie (2002). *Financial English*. Christopher Wenger Publishing.
2. Simon Sweeney (2019). *English for Business Communication*. Cambridge University Press, Second Edition.
3. *Business English pods*
4. *Handouts with texts and exercises to do.*

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة		
المكتسبات اللغوية	محتوى المحاضرة	الأسبوع
Jobs and Departments	Types of organizational structures (Hierarchical, line structure)	الأسبوع الأول
Common verbs for describing structure (contains, consists of, includes, is divided into, is made up of, is composed of)	Horizontal and Matrix structures	الأسبوع الثاني
Pronunciation of the final –s	Market Research	الأسبوع الثالث
Relative clauses	Competition in Business	الأسبوع الرابع
Word combinations with “price”	Pricing strategies	الأسبوع الخامس
Giving successful presentations	Fall and rise	الأسبوع السادس
Giving successful presentations	Verbs and phrases to describe graphs, charts and tables	الأسبوع السابع
Evaluations and comparisons with adjectives	TIFA : Trade and Investment Framework Agreement	الأسبوع الثامن
	EU-Algeria Association Agreement	الأسبوع التاسع
Negotiation (Signaling, checking understanding, summarizing)	Persuasion techniques	الأسبوع العاشر
Negotiation (2)	Building Relationship with Customer	الأسبوع الحادي عشر
Compound nouns	Social responsibility of business	الأسبوع الثاني عشر
Words to describe illegal activity and unethical behavior	Types of unethical behaviors in Commerce and Trade	الأسبوع الثالث عشر
الأعمال الشخصية المقررة للمادة		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Summarizing informative reading texts on particular subject related to business topics; 2. Listening activities based on interviews and real-life situations (using materials from you tube and students' smart phones); 3. Speaking activities based on case studies or role plays done in teams of 2 or 3 students. 		
مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية		
رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة
		نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سدا سي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية		

دليل المادة التعليمية Syllabus

اسم المادة: Français III

الميدان	علوم اقتصادية والتسيير و علوم تجارية	الفرع	علوم تجارية
التخصص	/////	المستوى	ثانية ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	Français III	وحدة التعليم	أفقية
عدد الأرصدة	1	المعامل	1
الحجم الساعي الأسبوعي	ساعة ونصف	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	ساعة ونصف

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الالكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

<p>Le programme de chaque année sera articulé autour de 3 axes :</p> <p>1- Axe culture et détente : Au début du texte par l'introduction d'une citation ou d'un proverbe (de préférence en relation avec le thème, il n'est pas obligatoire que l'auteur soit français)</p> <p>2-Axe compétences et tutorat : Le texte rédigé ou choisi par l'enseignant + exercices, questions et débat. La taille du texte est entre 200 et 400 mots. Il sera retenu 6 grands thèmes sur les compétences répartis à raison de 3 thèmes par année.</p> <p>3- Axe connaissance : Le texte rédigé ou choisi par l'enseignant en rapport direct avec la discipline + la compréhension. La taille du texte : 200 à 400 mots. La compréhension comprendra 4 à 6 questions réparties comme suit :</p> <p>* 1ère moitié (2 ou 3 questions) en rapport direct avec le texte. Les réponses que doit établir l'étudiant doivent être une synthèse entre plusieurs idées tirées du texte.</p> <p>* La seconde moitié nécessiterait un travail plus approfondi attribué comme devoir à l'étudiant. Exemples :</p> <p>a- Choisir un terme dans le texte et demander à chercher son origine, son évolution.</p> <p>b- Prendre un concept du texte et demander ses caractéristiques, sa typologie.</p> <p>c- Prendre une idée du texte et demander à chercher qui sont les antagonistes, quels sont leurs arguments.</p> <p>4- Axe apprentissage de la langue : La partie vocabulaire liée au texte + Leçon ou bref rappel expliqué par l'enseignant + exercices.</p> <p>- Dans le vocabulaire : trouver des synonymes, chercher les familles de mots.</p> <p>- L'enseignant décide du nombre d'exercices à donner en fonction de ses capacités, du niveau des étudiants et du temps disponible. Toutefois il faut au minimum corriger 2 exercices en classe et mettre la correction du reste sur la plateforme.</p>	المكتسبات
--	-----------

<p>Le temps de la séance, soit 1.30 h, sera réparti comme suit : 5 à 10 mn culture + 40 mn consacrées à un cours sur les connaissances (ou un cours sur les compétences) + 40 mn consacrées à la langue. Le programme sera enseigné comme cours ou comme TD. Chaque thème dans l'axe des connaissances sera traité sur 2 séances. Le but général du module est : 1. Elargir l'horizon de l'étudiant. 2. Révision de l'essentiel de la grammaire étudiée. 3. Connaître en français les concepts appris en arabe et liés à la discipline. 4. Accompagner et conseiller l'étudiant.</p>	<p>الهدف العام للمادة التعليمية</p>
<p>Axe culture et détente : Culture générale. Connaissance de certaines grandes personnalités ayant marqué leur temps. Motiver et orienter les étudiants à travers une bonne sélection des proverbes. Apprécier la beauté du verbe.</p> <p>Axe compétences et tutorat : l'enseignant jouera davantage le rôle de conseiller et de tuteur plus que formateur. Ainsi, toute plus value est la bienvenue, et l'enseignant est libre dans le choix du mode opératoire pour atteindre son objectif.</p> <p>Axe Connaissances : Inciter l'étudiant à réfléchir, à s'exprimer et à faire de la recherche.</p> <p>Axe apprentissage de la langue : Apprendre à rédiger. Apprendre la rhétorique. Comment préparer un discours, les styles employés pour rédiger, argumenter et convaincre. Développer l'esprit de synthèse et la faculté de résumer. Participer à un débat, partage des connaissances sur des thèmes variés et exprimer son opinion.</p>	<p>أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)</p>

محتوى المادة التعليمية

<p>Axe Compétences : Les 3 idées centrales des trois premières séances :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quelles compétences faut-il avoir, quelles compétences possède-t-on déjà ? (amener l'étudiant à s'auto évaluer) - L'intelligence : est-il important d'être intelligent pour pouvoir acquérir des compétences ? Convaincre les étudiants qui se jugent peu intelligents qu'il suffirait juste de la volonté et de la persévérance pour réussir et acquérir des compétences. - Pourquoi avoir des compétences ? Pour réussir, comment l'étudiant définit-il la réussite ? 	<p>المحور الأول</p>
<p>Axe Langues : 1- Volet grammaire : la conjugaison, les homophones grammaticaux, l'adjectif, les articles, la phrase, les pronoms, (répartis sur 9 semaines)</p>	<p>المحور الثاني</p>
<p>2- Volet rédaction : Ponctuation, rhétorique, résumé, rédaction, débat (répartis sur 6 semaines)</p>	<p>المحور الثالث</p>
<p>Axe connaissance :</p>	<p>المحور الرابع</p>
<p>1- L'entreprise</p>	<p>المحور الخامس</p>
<p>2- L'Etat</p>	<p>المحور السادس</p>
<p>3- Le commerçant</p>	<p>المحور السابع</p>
<p>4- Marketing.</p>	<p>المحور الثامن</p>

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم		العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
25 %	وزن الأعمال الموجبة % 100	5	امتحان جزئي
40 %		8	أعمال موجهة (البحث :إعداد/إلقاء)
-		-	أعمال تطبيقية M
10 %		2	المشروع الفردي
-		-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-		-	خرجات ميدانية
-		-	-

% 15				3	المواظبة (الحضور / الغياب)
% 10				2	عناصر أخرى (المشاركة)

المادة تدرس في شكل أعمال موجهة وتقييمها يكون بمراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بمختلف الأنشطة التي تنجز في المراقبة المستمرة

معدل المادة	معدل التقييم في المراقبة المستمرة
<i>Moy.M</i>	$= Note Td \times \%100$

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر و السنة

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

Les liens

- Les homophones grammaticaux :

https://usito.usherbrooke.ca/articles/aides_%C3%A0_la_r%C3%A9daction/LesHomophonesGrammaticaux

Le site donne des leçons détaillées sur les 29 homophones retenus dans les programmes.

- Les cours de grammaire et de conjugaison :

<https://www.gymglish.com/fr/frantastique-orthographe/grammaire-francaise>

Le site donne des leçons très brèves et ciblées. Si besoin, l'enseignant enrichit ses cours avec d'autres ressources.

- Des cours sur la comptabilité et les finances

<https://www.cours-gratuit.com/cours-comptabilite>

- Cours sur le marketing

<https://www.cours-gratuit.com/cours-marketing/cours-complet-marketing-en-pdf>

Les livres

<https://drive.google.com/drive/folders/1E5qChA5twszzmqbKGh5MtY7L5m3SWMMS?usp=sharing>

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	Quelles compétences faut-il avoir ? + L'adjectif : Les adjectifs démonstratifs, les adjectifs possessifs, l'adjectif quel dans les exclamations.	الأسبوع الأول
	L'intelligence + Les articles : - l'article « De » suivi d'un article - Les articles et la négation - Quelque, quelques	الأسبوع الثاني
	Pourquoi avoir des compétences ? + Les homophones grammaticaux : - sa, ça - ce, se - par, part, pars	الأسبوع الثالث
	L'entreprise (Le statut juridique dans le droit algérien) + Les pronoms : - Les pronoms démonstratifs, interrogatifs - Les pronoms possessifs	الأسبوع الرابع
	L'entreprise (Le statut juridique dans le droit algérien) + Conjugaison : Le passé simple, l'infinitif passé.	الأسبوع الخامس
	L'administration publique (le budget, le contrôle financier...) + Les homophones grammaticaux : - quand, quant, qu'en - quel, quels, quelle, quelles, qu'elle, qu'elles	الأسبوع السادس

	- <i>quelque, quelques, quel que, quels que, quelle que, quelles que</i>	
	L'administration publique (le budget, le contrôle financier...)+ Conjugaison :L'accord du participe passé avec l'auxiliaire avoir	الأسبوع السابع
	L'Etat (la comptabilité publique, les finances publiques...)+ Conjugaison : rappel : le futur antérieur, le passé antérieur	الأسبوع الثامن
	L'Etat (la comptabilité publique, les finances publiques...)+ La phrase : - Exprimer l'interdiction - Suggérer, proposer - Les trois manières de poser une question : formelle, neutre, informelle.	الأسبوع التاسع
	Le commerçant dans le droit algérien + La ponctuation : La virgule, règles générales et cas de son utilisation.	الأسبوع العاشر
	Le commerçant dans le droit algérien + Rédaction : Signaler un problème à la direction de l'université (l'objet est choisi par l'enseignant).	الأسبوع الحادي عشر
	Les techniques de ventes + Résumer : Résumer un article d'un journal.	الأسبوع الثاني عشر
	Les techniques de ventes + La rhétorique : La thèse, l'antithèse, la synthèse.	الأسبوع الثالث عشر
	Les études de marché + Rédaction : Rédiger une demande d'allocation de budget.	الأسبوع الرابع عشر
	Les études de marché + Débat + Rédaction : Débattre sur la dépendance des étudiants aux réseaux sociaux.	الأسبوع الخامس عشر

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

- 1- Test prérequis pour évaluer les capacités des étudiants au tout début avant de commencer le cours;
- 2- Résumer des textes de lecture informatifs sur un sujet particulier lié à des sujets commerciaux ;
- 3- Activités d'écoute basées sur des entretiens et des situations réelles (en utilisant youtube et des téléphones intelligents des étudiants);
- 4- Des activités orales basées sur des études de cas ou des jeux de rôle réalisés en équipes de 2 ou 3 étudiants.
- 5- Évaluation de questions interactives pour les étudiants via la plateforme Moodle.
- 6- Présence et interaction sur la plateforme Moodle.
- 7- Créez un chat et un forum sur la plateforme d'apprentissage en ligne Moodle.

مصادقات الهيئات الإدارية و البيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الشعبة	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	--------------	----------------------	--

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية

Syllabus- دليل المادة التعليمية

اسم المادة: مالية وتجارة دولية

الميدان	العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير	الفرع	العلوم التجارية
التخصص	//////////	المستوى	ليسانس
السداسي	الرابع	السنة الجامعية

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	مالية وتجارة دولية	وحدة التعليم	أساسية
عدد الأرصدة	6	المعامل	3
الحجم الساعي الأسبوعي	4 سا 30	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	03 سا
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1 سا 30

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	الرتبة
تحديد موقع المكتب	البريد الالكتروني
رقم الهاتف	توقيت الدرس ومكانه

وصف المادة التعليمية

مدخل الاقتصاد، تاريخ الفكر الاقتصادي، الرياضيات المالية	المكتسبات
<p style="text-align: right;">تعريف الطالب بـ:</p> <p>أسس التخصص الدولي من خلال نظريات التجارة الخارجية</p> <p>المفاهيم المتعلقة بميزان المدفوعات</p> <p>أهمية سعر الصرف في الاقتصاد من خلال أنظمة الصرف</p> <p>كيفية التعامل في أسواق الصرف ومعالجة خطر الصرف</p> <p>تسوية المعاملات الدولية سواء ما تعلق منها بالاستثمارات أو المعاملات التجارية</p>	<p style="text-align: center;">الهدف العام للمادة التعليمية</p>
<p style="text-align: right;">استيعاب الطالب مايلي:</p> <p>— تحليل المعاملات الدولية (التجارية والنقدية والمالية) وآليات تسويتها</p> <p>— التعامل مع الأخطار المتعلقة بها وبشكل خاص سعر الصرف</p> <p>— معرفة النظام التجاري العالمي والسياسات التجارية العالمية</p>	<p style="text-align: center;">أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)</p>

محتوى المادة التعليمية	
المحور الأول	مدخل الى التجارة الدولية والمالية الدولية
المحور الثاني	نظريات التجارة الدولية
المحور الثالث	التكتلات الإقليمية الدولية
المحور الرابع	المنظمة العالمية للتجارة والنظام التجاري الجديد
المحور الخامس	سياسات التجارة الخارجية
المحور السادس	ميزان المدفوعات
المحور السابع	أنظمة الصرف
المحور الثامن	أسواق الصرف
المحور التاسع	آليات تمويل التجارة الخارجية
المحور العاشر	التجارة الالكترونية

طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم		العلامة	التقييم بالنسبة المئوية	
60 %	60 %	20/20	امتحان	
10 %	40 %	20	امتحان جزئي	
12 %			5	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)
-			6	أعمال تطبيقية
02 %			-	المشروع الفردي
-			1	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-			-	خرجات ميدانية
12 %			6	المواظبة (الحضور / الغياب)
04 %			2	عناصر أخرى (المشاركة)

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية أو طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	$\text{نقطة المحاضرة} * 0.6 + \text{نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية} * 0.4 =$
Moy.M	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$

المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر والسنة
<i>International Economics: Theory and Policy</i>	Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz M	Pearson 2018

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

1. Alibert, R. (1978). *Exchange Risk and Corporate International Finance*. MacMillan , London.
2. Bekaert, G., & Hodrick, R. (2017). *International Financial Management (3 ed.)*. Cambridge

University Press, UK.

3. ICC. (2007, 01 n.d). *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. (I. Publication, Ed.): ICC Publication, Paris.*

4. Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). *International Finance (11 ed.). Pearson Education, London.*

صندوق النقد الدولي. (2009). *دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي* (الإصدار 6). منشورات IMF، واشنطن.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	مفهوم التجارة الدولية وأهميتها	الأسبوع الأول
	مؤشرات قياس حجم التجارة الدولية	الأسبوع الثاني
	النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية	الأسبوع الثالث
	النظريات النيوكلاسيكية والحديثة في التجارة الدولية	الأسبوع الرابع
	التكتلات الإقليمية الدولية	الأسبوع الخامس
	المنظمة العالمية للتجارة والنظام التجاري الجديد	الأسبوع السادس
	سياسات التجارة الخارجية	الأسبوع السابع
	أدوات السياسة التجارية الخارجية	الأسبوع الثامن
	مفهوم وهيكل ميزان المدفوعات واختلالاته	الأسبوع التاسع
	أنظمة سعر الصرف	الأسبوع العاشر
	نظريات سعر الصرف	الأسبوع الحادي عشر
	مدخل إلى الأسواق المالية الدولية	الأسبوع الثاني عشر
	المشتقات المالية وآليات تمويل التجارة الخارجية	الأسبوع الثالث عشر
	التجارة الإلكترونية	الأسبوع الرابع عشر
	دراسات حالات تطبيقية	الأسبوع الخامس عشر
تحدهه الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحدهه الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقديم حصص الأعمال الموجهة في شكل بحوث وحالات عملية
2. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب التجارة الدولية (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها)
3. استجابات تقييمية؛
4. تقديم بطاقة قراءة لقوانين التجارة الدولية والمقالات العملية ذات الصلة.
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
------------	---	----------------------	---

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي
للمؤسسة الجامعية