

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



تقديم قسم العلوم التجارية



خريطة التكوين على مستوى قسم العلوم التجارية





تقديم قسم العلوم التجارية

تم إنشاء قسم العلوم التجارية بمقتضى القرار الوزاري المؤرخ في 28 نوفمبر 2010، وكان القسم يضمن التكوين في تخصص ليسانس محاسبة ومراجعة وتخصص ماستر محاسبة، مراجعة وتحقيق.

وبعد إنشاء قسم العلوم المالية والمحاسبة سنة 2016، وتحويل جميع التخصصات لهذا القسم، أصبح قسم العلوم التجارية يضم تخصص ليسانس تسويق (القرار رقم 686 المؤرخ في 05 أوت 2015) و تخصص ماستر تسويق الخدمات (القرار رقم 1219 المؤرخ في 09 أوت 2016)

و في جويلية 2017 تم تأهيل تخصص جديد في الليسانس تجارة دولية وإمداد وتخصص آخر في الماستر مالية وتجارة دولية.

كما عرف القسم فتح تخصص آخر ماستر مهني تسويق سيادي وفندقي سنة 2021.

ليكتمل التكوين في جميع الأطوار بتأهيل التكوين في الدكتوراه في شعبة العلوم التجارية سنة 2022، حيث سيضمن القسم تكوين 11 طالب دكتوراه

يشمل تعداد الطلبة على مستوى القسم أكثر من 600 طالب، في السنة الثانية ليسانس شعبة علوم تجارية وبعنوان السنة الجامعية 2022/2023 نجد 181 طالب مسجل على مستوى القسم، و 105 طلبة مسجلون في سنوات الثالثة ليسانس بتخصصه تسويق ومالية وتجارة دولية، و 300 طالب في طور الماستر.

كما يسمح القسم لحاملي شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية تخصص شعبة علوم تجارية وإقتصادية تخصصات تجارة دولية بالتسجيل في السنة الثالثة ليسانس من أجل مزاولة الدراسة والحصول على شهادة ليسانس (نظام عبور).

في جانب البحث العلمي، نسجل خمس مشاريع بحث في إطار مشاريع البحث التكويني الجامعي مسجلة على مستوى شعبة العلوم التجارية في تخصصات: تسويق الخدمات - تسويق سيادي - تجارة دولية

- استراتيجيات التسويق السيادي الالكتروني و دورها في تنمية القطاع السيادي بالجزائر "دراسة ميدانية للقطب السيادي الجزائري" - رئيس المشروع د. خنشول اسيايمان

- رصد أفضل الممارسات الدولية في ترقية الصادرات و كيفية الاستفادة منها محليا؛ السياسات و البرامج الموجهة للمؤسسات المصدرة - رئيس المشروع د. بلعز خير الدين

- دور القطاع السيادي في تحقيق أهداف التنمية المستدامة: ولاية سكيكدة نموذجا- رئيس المشروع د. حلوز فاطمة
- التسويق الرقمي و دوره في نجاح المؤسسات الناشئة في الجزائر -دراسة عينة من المؤسسات الناشئة في الشرق الأوسط - رئيس المشروع د. بوتلجة جمال

- التسويق الابتكاري كألية للرفع من قيمة المنتجات السياحية و تعزيز تموقع علامتها التجارية في ظل جائحة كورونا دراسة ميدانية على مجموعة من المؤسسات السياحية في ولايات الشرق الجزائري. - رئيس المشروع د. بن الشيخ بوبكر الصديق

بالإضافة إلى تنظيم العديد من الملتقيات الوطنية والايام الدراسية حول موضوعات في التخصص لصالح الطلبة.

تخصصات الليسانس

ليسانس تسويق

أهداف التكوين

يهدف التكوين إلى تزويد الطلاب بالمعارف والمهارات الضرورية في مجال التسويق، سواء كانت نظرية أو عملية، ليكونوا قادرين على التعامل بفعالية مع التحديات والفرص في سوق العمل.

الجوانب النظرية:

- التحكم في المعاملات التجارية وتطبيق الأساليب التسويقية.
- فهم السياسات والاستراتيجيات التسويقية.
- تطوير مهارات اتخاذ القرارات التسويقية.
- فهم الاتجاهات الحديثة في وظيفة التسويق.

الجوانب التطبيقية:

- تطوير قدرات الفرد، مثل روح المبادرة والمسؤولية.
- تطوير قدرات تكوين وإشراف فرق العمل.
- التنسيق بين وظائف التسويق والوظائف الأخرى في المؤسسة.

المؤهلات و الكفاءات المستهدفة

الطلاب المتحصل على شهادة الليسانس تخصص تسويق ومن خلال المعارف التي يتلقاها خلال مدة التكوين تمكنه من القدرة على:

- تحليل البيئة التي تعمل فيها المؤسسة سواء البيئة الداخلية او الخارجية من اجل رسم السياسات ووضع الاستراتيجيات المناسبة للتكيف مع المحيط.

- التعرف على الأنشطة التسويقية وتطبيقها في الميدان مثل الأنشطة الانتاجية و الترويجية والتوزيعية وغيرها.

- اكتساب القدرة على التعرف على حاجات ورغبات الأفراد وتحويلها الى واقع.

- اتقان عملية التنسيق بين ادارة التسويق والادارات الاخرى في المؤسسة والاتصال الجيد معهم.

ليسانس مالية و تجارة دولية

أهداف التكوين

الجانب المعرفي: تمكين الطالب من:

- اكتساب المفاهيم المتعلقة بالتجارة الدولية؛
- الأسس النظرية للمالية الدولية؛
- الأسس النظرية والتقنية للإمداد والتوريد؛
- مختلف تقنيات النقل والجمركة والتأمين الدولي وincoterms؛
- تكوين رؤية علمية في مجال التسويق الدولي.

الجانب التطبيقي: تمكين الطالب من:

- التحكم في تحليل التجارة الدولية؛
- التحكم في تقنيات وعمليات الامداد؛
- التحكم في سياسات وتقنيات التسويق الدولي؛
- تحضير الطالب لممارسة وظائف ومهام ذات صلة بمصالح الجمارك والموانئ والمطارات؛ والمؤسسات الاقتصادية في مجال التصدير والاستيراد؛
- زيادة على المعارف المكتسبة ضمن التكوين القاعدي المشترك والتي لديها علاقة بالتسيير والمالية والاقتصاد.

المؤهلات و الكفاءات المستهدفة

امزولة الطالب لتخصص " مالية وتجارة دولية" تسمح للطلاب باكتساب المؤهلات والكفاءات التالية:

- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان التجارة الدولية
- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان المالية الدولية.
- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان الامداد وعملياته.
- اكتساب المعارف الضرورية في التشريع الجبائي.
- اكتساب المعارف الضرورية في التشريع الجمركي.
- اكتساب المعارف في مجال تقنيات التصدير والاستيراد.
- التحكم في التقنيات الخاصة بالتسويق الدولي.

تخصصات الماستر

ماستر تسويق فندقي وسياحي

يضمن هذا التكوين تأهيل الطلبة للحصول على درجة الماستر في التسويق الفندقي والسياحي من خلال إكسابهم معارف ومؤهلات في مجال السياحة والفندقة والتسويق السياحي والفندقي، بالإضافة إلى تحكّمهم في أسس ومبادئ رسم السياسات التسويقية للخدمات السياحية والفندقية والمعايير المستخدمة في تقييمها، اكساب الطالب الأدوات التي تسمح له فهم تطور قطاع السياحة والفندقة، اكساب الطالب مهارات كيفية التطوير العام لمهن السياحة والفندقة، كما يسمح للطلاب بتحليل المعطيات المتعلقة بقطاع السياحة، يسمح بتكوين إمارات متخصصة قادرة على إدارة المؤسسات السياحية والفندقة والهيئات التي تقدم الخدمات السياحية بشكل عام.

يسمح هذا التكوين للطلاب بأن يكتسب المؤهلات التالية:

- كفاءات تقنية: تسمح له بأن يكون عمليا ومؤهلا لممارسة نشاط مهني في مجال السياحة والفندقة، يكتسب هذا المؤهل بفضل التكوين المنهجي المقدم، وكذا دراسات الجدوى وطرق التسيير والتسويق وإدارة الأعمال والبحوث المنجزة.
- كفاءات خبرة، تشخيص وتحليل: إن هذه المؤهلات تسمح للطلاب بأن يكون جاهزا لأي طلب عمل من طرف أي فاعل في القطاع السياحي مهما كانت طبيعة العمل واختلاف مجالته، كما تسمح له أيضا بالفحص والقيام بالتشخيص القطاعي.
- القدرة على إيجاد عمليات ومشاريع في قطاع السياحة.
- تطوير معرفة معمقة عن مكانة ودور السياحة في الاقتصاد والتنمية، من بين المعارف المكتسبة في إطار التكوين.
- تأهيل الطلبة الصامحين لاستكمال مسارهم الدراسي في ذات التخصص أو التخصصات الأخرى ذات الصلة، بالإضافة إلى المشاركة الفاعلة والمثمرة في دفع عجلة التنمية البشرية والاقتصادية بالبلاد.
- المساهمة في ترقية البحث العلمي والمساهمة في التنمية المستدامة للمجتمع.

تخصصات الماستر

ماستر مالية وتجارة دولية

إن تخصص مالية و تجارة دولية مهم جدا في البيئة الاقتصادية الجزائرية(سكيدة) نظرا لدور التجارة الدولية في أي اقتصاد قطري، وضمن هذا السياق، كمؤشر لنجاعة التكوين نضمن التكفل التام بالمقاييس المدزسة بما يمكن من المتابعة والتقييم الجيد لهذا التخصص.

يهدف التكوين إلى ضمان تأهيل الطلبة للحصول على درجة الماستر في مالية وتجارة دولية من خلال إكسابهم معارف ومؤهلات في مجال مالية وتجارة دولية، بالإضافة إلى تحكّمهم في الميادين المتعلقة بالتطبيقات المختلفة للإمداد الدولي والتسويق الدولي، وتمكينهم من ممارسة المهن المتعلقة بالتجارة الدولية والمالية الدولية ومختلف المؤسسات العامة والخاصة من خلال تعميق معارفهم التجارية والإدارية والمالية والقانونية.

عند نهاية التكوين يهدف البرنامج إلى تحقيق الأهداف التالية:

- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان التجارة الدولية
- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان المالية الدولية.
- اكتساب المعارف الضرورية في ميدان الامداد وعملياته.
- اكتساب المعارف الضرورية في التشريع الجبائي.
- اكتساب المعارف الضرورية في التشريع الجمركي.
- اكتساب المعارف في مجال تقنيات التصدير والاستيراد.
- التحكم في التقنيات الخاصة بالتسويق الدولي.
- التحكم في الآليات المطبقة ضمن أساليب واستراتيجيات التجارة الدولية.

توجد العديد من المؤسسات بإقليم ولاية سكيكدة والولايات المجاورة (قالمة، عنابة، بجبل، ميلة قسنطينة) يمكن أن تساعد على التشغيل منها:

المتعاملين مع الأسواق الخارجية، على غرار مؤسسة سوناپراك بجميع فروعها البترولية والبتروكيميائية والتي تعتبر مصدر لاستقطاب عدد كبير من العاملين، المؤسسة المينائية لسكيكدة والتي تعتبر من المؤسسات الرائدة على المستوى الوطني في مجال تقديم خدمات الموانئ واللوجستيك والتي تستقطب حملة هذه الشهادة خاصة مع ظهور المنافسة القوية مع المؤسسات في نفس النشاط، الغرف التجارية والحرفية ومنظمي المعارض الدولية.

تخصصات الماستر

ماستر تسويق

يهدف هذا التكوين الى ضمان تأهيل الطلبة للحصول على درجة الماستر في التسويق من خلال إكسابهم معارف ومؤهلات في مجال التسويق ، بالإضافة إلى تحكّمهم في الميادين المتعلقة بالتطبيقات المختلفة لوظيفة التسويق لمختلف الاقتصاديات، وتمكينهم من ممارسة المهن المتعلقة بتسويق الخدمات وتسويق شؤون المؤسسات التسويقية، بالإضافة إلى تطوير روح المبادرة والمسؤولية لديهم

عند نهاية التكوين يهدف البرنامج إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تزويد الطلاب بالمهارات اللازمة لممارسة مهامهم في مجال الإدارة التسويقية للنشاطات الخدمية مثل النشاطات السياحية والفندقية، ونشاطات المؤسسات بصفة عامة.
- إكساب الطالب المعارف النظرية الضرورية المتعلقة بالإدارة التسويقية الحديثة وكذا فنيات التعامل مع العملاء.
- تعليم الطلاب كيفية استخدام التقنيات ذات الصلة بالتخصص .
- مواكبة المستجدات في مجال نشاط التسويق.
- التخصص الدقيق في أحد مجالات التسويق.
- تأهيل الطلبة الصامحين لاستكمال مسارهم الدراسي في ذات التخصص أو التخصصات الأخرى ذات الصلة، بالإضافة إلى المشاركة الفاعلة والمثمرة في دفع عجلة التنمية البشرية والاقتصادية بالبلاد.
- المساهمة في ترقية البحث العلمي والمساهمة في التنمية المستدامة للمجتمع.

توجد العديد من المؤسسات بإقليم ولاية سكيكدة والولايات المجاورة (قالمة، عنابة، بجبل، ميلة قسنطينة) يمكن أن تساعد على التشغيل منها :

- المؤسسات والهيئات التي تنشط في قطاع الخدمات خاصة السياحية والمالية.
- المؤسسات السياحية والفندقية بكل الولايات.
- المؤسسات المالية المختلفة: بنوك وتأمينات
- المؤسسات الخدمية المختلفة مثل: الاتصالات.