

بطاقة تقنية



جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

شعبة العلوم التجارية السنة الثانية

أهداف التكوين

شروط الالتحاق

مدة وكيفية التكوين

الكفاءات والمؤهلات المستهدفة

أفاق التخصص

يهدف التكوين في فرع العلوم التجارية بالأساس لتوفير موارد بشرية وموظفين لشغل وظائف في التسويق والتجارة الدولية، لذلك فهو يستهدف تطوير معارف وكفاءات الطلاب في الجوانب التالية:

- زيادة معارف الطلبة ومعلوماتهم؛ مواكبة الطلبة للمستجدات في حقول المعرفة؛ رفع مستوى أداء الطلبة عن طريق إكسابهم المهارات النظرية والتطبيقية المستخدمة في تخصصهم وزيادة قدرة الطالب على التفكير المبدع؛- تمكين الطالب من الإلمام بكل ما هو جديد في ظل التقدم التكنولوجي الهائل؛- القدرة على العمل في إطار فريق؛ تحليل وتفسير المعلومات الكمية والنوعية-القدرة على تصميم وعرض مشروع تسويقي بطريقة مهنية.

تتمثل شروط التحاق الطالب بشعبة العلوم التجارية على مستوى السنة الثانية:

- أن يكون الطالب ناجحاً من السنة أولى جذع مشترك أو ناجحاً بديون.
- أن يكون الطالب قدم رغبة في دراسة عرض التكوين في شعبة العلوم التجارية.
- أن يكون ترتيب الطالب يسمح له بالالتحاق بعرض التكوين في شعبة العلوم التجارية حسب عدد المناصب المفتوحة.

يتمثل التكوين على مستوى السنة الثانية علوم تجارية في الدراسة لمدة سداسين، حيث يحمل كل سداسي 30 رصيداً، ومع اعتبار شرط تحقيق 120 رصيداً بين السنة أولى جذع مشترك والسنة الثانية ليكون الطالب ناجحاً للسنة الثالثة، أو تحقيق 90 رصيداً بين السنة أولى جذع مشترك والسنة الثانية ليكون الطالب ناجحاً مع الديون.

كل سداسي يحوي أربع وحدات (أساسية، استكشافية، منهجية و أفقية)، وتتمثل مقاييس التكوين على مستوى السنة الثانية علوم تجارية في: اقتصاد كلي 1-محاسبة التسيير-أساسيات التسويق 1- مدخل لإدارة الأعمال- إحصاء 3- رياضيات مالية- اقتصاد نقدي- منهجية، إعلام آلي 2- مالية وتجارة دولية- أساسيات التسويق 2- أساسيات بحوث العمليات- إحصاء 4- تسيير المؤسسة - اقتصاد كلي 2- ريادة الأعمال- أخلاقيات الأعمال- لغة أجنبية 3.

التكوين في شعبة العلوم التجارية موجه خصوصاً للطلبة الذين يريدون الاندماج في حياة عملية ديناميكية وحيوية بعد الحصول على الشهادة، هذه الأخيرة تساعدهم في الحصول على وظيفة في مؤسسات تعمل في سياق يتميز بشدة المنافسة، أين يكون لزاماً عليها إعادة توجيه مقاربتها التجارية، بفضل مداخيل كالتسويق والتجارة الدولية والتبادل الدولي سواء للخدمات أو البضائع، إضافة إلى معارف متعلقة بتكثيف المؤسسات بالمتغيرات الجديدة المتعلقة بالمنظومة البنكية والأسواق المالية والدولية للتحكم أكثر في تقنيات تمويل التجارة الخارجية وأدواتها، هذه المؤسسات بحاجة إلى موظفين متخصصين ومتحكمين في هذه المجالات، وهو ما يوفره التكوين، كما أن شهادة ليسانس في العلوم التجارية تسمح بشغل الوظائف التالية :

مسؤول تجاري، مكلف بالترويج والاتصال التسويقي، مكلف بالدارسات التسويقية، مسؤول عن العلاقات مع الزبائن، مسؤول عن قطاع سوقي، مسؤول عن شبكة التوزيع، مسؤول في شركات الاستيراد والتصدير.

عرض التكوين في شعبة العلوم التجارية له افاق حيث يحاول تلبية حاجيات سوق العمل من الكفاءات والموارد البشرية في المناصب التالية:

- المؤسسات الاقتصادية في مختلف النشاطات (صناعة غذائية، صناعة كهربومنزلية،...);
- المؤسسات الخدمية السياحية، المصرفية (فنادق، بنوك، مركبات سياحية، وكالات سياحية...);
- مكاتب الدراسات والاستشارات التسويقية;
- المؤسسات التجارية (موزعين، مستوردين ومصدرين، وكلاء السيارات...);
- المؤسسات المالية الخزينة العمومية.