



جامعة البلقاء التطبيقية
وحدة التقييم والامتحانات العامة
مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes

البرنامج / المسار	الدبلوم البريطاني/ العلوم المالية والإدارية
التخصص	إدارة المشتريات وسلاسل التوريد
لغة الإمتحان	اللغة الإنجليزية/ العربية
التاريخ	من 2018 - 2025

مخرجات التعلم		
الرقم	المجال المعرفي	المهارات العلمية
1.	القيادة والإدارة	• فهم مفهوم الإدارة، عمليات الإدارة وأهدافها، الإدارة الفعالة. • تفسير الخطوط العريضة لتطور تاريخ علم الإدارة والنظريات الإدارية والقيادية. • معرفة الفروقات بين أدوار القائد ووظائف المدير والخصائص والمهارات التعرف على أهم النظريات في إدارة العمليات التشغيلية ورفع الجودة والأداء. • فهم العلاقة بين القيادة والإدارة في بيئة العمل الحديثة. • وظائف الإدارة (التخطيط، التنظيم، القيادة والرقابة).





جامعة البلقاء التطبيقية
وحدة التقييم والامتحانات العامة
مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes

مخرجات التعلم		
الرقم	اسم المخرج/ المجال المعرفي	المعارف والمهارات الفنية
2.	السلوك التنظيمي	• معرفة مفهوم الثقافة التنظيمية، السياسات التنظيمية والنفوذ بالمنظمات وتأثيرها على سلوك الأفراد والفرق. • تحديد مفهوم التحفيز، النظريات والأساليب التحفيزية وكيفية تأثيرها على تحقيق أهداف المنظمات. • فهم الخصائص الرئيسية لفرق العمل الفعالة ونظريات تطوير الفرق وأدوار الفرق. • التطبيق العملي لمفاهيم وفلسفات السلوك التنظيمي في مواقف عمل داخل المنظمات.
3.	ادارة العمليات	• معرفة مفهوم وخطوات التخطيط الاستراتيجي في المنظمات. • الاضطلاع على أنواع الاستراتيجيات المطبقة على الشركات لتحقيق الميزة التنافسية. • فهم الفروقات بين التحليل الداخلي للشركة (SWOT) والتحليل الخارجي (PESTEL) • تحديد القدرات والمصادر الداخلية للمنظمات وتقييمها وتأثير القوى الخمس الخارجية التي تؤثر عليها.
4.	ادارة المشتريات وسلاسل التوريد	• تطبيق مفاهيم ومبادئ وعمليات سلسلة التوريد الرئيسية في المنظمة. • تقييم أهمية وفعالية إدارة سلسلة التوريد SCM. • تقييم العلاقات المتبادلة بين سلسلة التوريد وغيرها من أعمال المنظمات. • التوصية بإدخال تحسينات على استراتيجية سلسلة التوريد للمؤسسات.





جامعة البلقاء التطبيقية
وحدة التقييم والامتحانات العامة
مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes

5.	مهارات العرض والتفاوض	• تقييم سياق التفاوض وتحديد المعلومات المطلوبة. • إدارة الوثائق المتعلقة بالمناقشات والعقود. • تطوير عرض لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة. • تقييم نتيجة العرض والتفاوض.
----	-----------------------	---

