



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
الجامعة التقنية الشمالية
اسم التشكيل



الحقيبة التعليمية

شعار التشكيل

القسم العلمي: تقنيات
الادارة القانونية

اسم المقرر:

عقد البيع

المرحلة /

المستوى: الثاني

الفصل الدراسي: الاول

السنة

الدراسية: 2024/2023



معلومات عامة

اسم المقرر:				عقد البيع			
القسم:				تقنيات الادارة القانونية			
الكلية:				المعهد التقني كركوك			
المرحلة / المستوى				الثانية/ الاول			
الفصل الدراسي:				الاول			
عدد الساعات الاسبوعية:				نظري	2	عملي	2
عدد الوحدات الدراسية:				4وحدات			
الرمز:				LMT210			
نوع المادة				نظري	2	عملي	2
هل يتوفر نظير للمقرر في الاقسام الاخرى				كلا			
اسم المقرر النظير				/			
القسم				/			
رمز المقرر النظير				/			
معلومات تدريسي المادة							

اسم مدرس (مدرسي) المقرر:	. اسين فرحان جاسم
اللقب العلمي:	مدرس مساعد
سنة الحصول على اللقب	2019
الشهادة :	ماجستير /قانون خاص
سنة الحصول على الشهادة	2019
عدد سنوات الخبرة (تدريس)	6سنة

الوصف العام للمقرر

"يكتب في هذا الجزء وصفا عاما و ملخصا للمقرر الدراسي"

من المواضيع المهمة في القانون المدني المسائل التي تخص العقود المدنية وقد وردت احكامها في القانون المدني العراقي رقم (40) لسنة 1951 وخص بالتنظيم عقودا معينة اطلع عليها تسمية العقود المسماة والتي تتمثل بعقد البيع والايجار والمقاوله والمقرر الدراسي يدور في اطار بيان احكام عقد البيع وهو العقد الذي احتل مساحة كبيرة من التنظيم ضمن العقود المسماة وهي ترد على العقار والمنقول ولعقد البيع اركان يجب توافرها لصحة هذا العقد وقد قام المشرع بتنظيم العقود المسماة لكثرة وقوعها في الحياة العملية ولاهيتها وهذا العقد له صور واثار تتمثل بالالتزامات المتقابلة التي تترتب على كل من البائع والمشتري فهي من العقود الملزمة للجانبين بحيث ان عدم قيام احد اطرافه بتنفيذ التزامه يسقط حقه بمطالبة الطرف الاخر بتنفيذ الالتزام المقابل له.

الاهداف العامة

- حدد الأهداف الرئيسية للمقرر: ماذا يجب أن يتعلم الطلاب ويحققوا بنهاية المقرر؟ استخدم عبارات مثل "سيتعلم الطلاب" أو "سيتمكن الطلاب من". (ارجو الاطلاع على الدليل المرفق)
- سيتمكن الطالب من معرفة المقصود بعقد البيع و اركانه و اثاره.
- سيتعلم الطالب التمييز بين العقود المسماة والعقود غير المسماة واسباب تنظيم المشرع للاولى دون الثانية.
- سيتمكن الطالب من اكتساب مهارة التأكد من صحة العقد ومتى يكون العقد باطلا او موقوفا كذلك التمييز بين مراحل الاهلية والسن المطلوب لابرام عقد البيع اضافة الى التعرف على العقود الشكلية.

الأهداف الخاصة

- ترتبط بمقرر دراسي معين أو بوحدة دراسية محددة .
- تمتاز بأنها أهداف قصيرة الأمد إلى حد ما ، تحدد بدقة توضح ما يجب أن يتعلمه المتعلم من دراسة مقرر معين أو القيام بنشاط معين .
- تكون صياغة الأهداف التعليمية أكثر تحديداً وتخصيصاً من الأهداف التربوية .
- تصف سلوك نوعي يحدد الأداء النهائي الذي يصدر عن المتعلم الذين ينجحون في تعلم السلوك المرغوب .
- أمثلة الأهداف التعليمية .
- إكساب المتعلم مهارات ابرام عقد البيع والوقوف على حقوقه والتزاماته الناتجة عنها.
- إلمام المتعلم باهمية التأكد من العقد من كل جوانبه ابتداءا من توافر السن القانوني لابرامه انتهاء بصحته او بطلانه وبالتالي ترتب اثره على المعقود عليه من عدمه.

الأهداف السلوكية او نواتج التعلم

- تصاغ بصيغة إجرائية تتسم بالتفصيل والدقة والتحديد. ترتبط بالمعارف والمهارات المراد تعليمها خلال المحاضرة .
- تحدد الأداء الذي يسعى المعلم إلى إحداثه لدى المتعلم وشروط حدوثه ومستوى التمكن المطلوب في الاداء.
- أي انها تحدث تغيرا في سلوك المتعلم
- أمثلة أهداف تدريسية:

بعد الانتهاء من الدرس (المحاضرة) سيكون الطالب قادرا على ان:

- تعريف عقد البيع
- التمييز بين العقود المسماة والعقود غير المسماة وعقد البيع وغيره من العقود
- يقف على مرتكزات العقد بشكل عملي من حيث اركانه
- يكون قادرا على الحصول على حقوقه المترتبة على عقد البيع

المتطلبات السابقة

- اذكر أي متطلبات سابقة قد يحتاجها الطالب قبل التسجيل في المقرر، مثل مواد دراسية سابقة أو مهارات معينة. لا يوجد

الأهداف السلوكية او مخرجات التعليم الأساسية		
ت	تفصيل الهدف السلوكي او مخرج التعليم	آلية التقييم
1	ان يفهم الطالب صورة عقد البيع الصحيح	من خلال طرح وقائع لعقود بيع صحيحة تارة وباطلة او موقوفة تارة اخرى
2	ان يميز الطالب بين عقود البيع الشككية وعقود البيع الرضائية لاهميتها الكبرى في الواقع العملي	من خلال طرح نقاشات وابراد امثلة على كيفية ابرام العقد الشكلي واهمية الشككية باعتبارها ركنا في تلك العقود
3	ان يميز الطالب بين عقد البيع وبين عقد الوعد بالبيع او بالشراء	من خلال بيان الصفة الجوهرية ليركز عليها الطالب في التمييز
4	ان يتمكن الطالب من الوقوف على كيفية الاستفادة من معلومات المقرر في الحياة العملية	من خلال ابراد الحالات التي تشكل وقائع تستوجب اللجوء القضاء

أساليب التدريس (حدد مجموعة متنوعة من أساليب التدريس لتناسب احتياجات الطلاب ومحتوى المقرر)

مبررات الاختيار	الاسلوب او الطريقة
ليتمكن الطالب من التركيز على الفكرة الجوهرية للمادة العلمية المطروحة	1. اسلوب محاضرة طويلة (اسلوب الشرح المركز وعدم تشتيت الطالب بين اكثر من معلومة خارج المحاضرة)
ليتمكن الطالب من ربط الجانب النظري بالعمل والواقعي	2. اسلوب محاضرة نقاشية وامثلة عملية من الواقع
للحث على مشاركة اكبر عدد من الطلبة لترسيخ الفكرة لديهم	3. اسلوب طرح موضوع او مشكلة وحلها وسؤال الطلبة على افكارهم حولها
اضافة الى الوقوف على الجوانب المبهمة لدى	4. اسلوب عصف الذهن
لحث الطلبة على تركيز افكارهم والوقوف على المستوى	
الفكري لديهم تجاه المقرر ومدى استيعابهم له	

الفصل الاول من المحتوى العلمي						
				الوقت		عنوان الفصل
التوزيع الزمني	النظري	العملي	العنوان الفرعي/ تعريف عقد البيع وابرز خصائصه	طريقة التدريس	التقنيات	طرق القياس
الأسبوع الأول	2		مقدمة عن المقرر، أهداف التعلم، محتوى المقرر/ 1- تعريف عقد البيع وخصائصه فهو أ- عقد ملزم للجانبين ويترتب على ذلك بعض الاثار القانونية ب- عقد رضائي بالاصل الا اذا تطلب القانون شكلية معينة ج- من عقود المعاوضات ه- عقد ناقل للملكية و- عقد فوري التنفيذ ز- عقد محدد في الاصل	محاضرة شفوية بالاستناد الى القانون المدني العراقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة وقائع وامثلة	اسئلة واجوبة
الأسبوع الأول		2	العناوين الفرعية/ تعريف عقد البيع	استخدام الحاسبة لعرض بور بوينت، جهاز اوفرهيد،	ملخص نهاية المحاضرة	
الأسبوع الثاني	2		خصائص عقد البيع		امتحان يومي	
	2		تمييز عقد البيع عن غيره من العقود	طرح وقائع لعقود بيع وقيام الطالب بتحليلها	تقارير	
			اركان عقد البيع / الرضا	استخدام جهاز اوفرهيد لعرض الموضوع على الطلبة	تغذية ارجاعية عن موضوع سابق	
			سلامة الرضا من العيوب	محاضرة	تقارير	
				توافر شروطها وتوافر الاهلية المطلوبة لدى المتعاقدين وعدم وجود عيب من عيوب الرضا او موانع الارادة		

الاسبوع الثالث	2		العنوان الرئيسي الثاني	نفقة الزوجة	اسئلة واجوبة شفوية	امتحان يومي
	2		العنوان الرئيسي الثاني	التمن وشروطه	محاضرة	
			اركان عقد البيع/ المحل والسبب وصور للرضا	التسليم واحكامه وانواع وشروط صحة السبب		
			العنوان الرئيسي الثالث	تعريف الوعد بالبيع		
			الوعد بالبيع	صور الوعد بالبيع		مراجعة المواضيع
				اركان الوعد بالبيع	اسئلة واجوبة تحريرية	

الفصل الثاني							
				الوقت		عنوان الفصل	
طرق القياس	التقنيات	طريقة التدريس	العنوان الفرعي	العملي	النظري	التوزيع الزمني	
	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة شفوية	العناوين الفرعية	2	2 ساعة		
مناقشة تطبيقات عملية	اسئلة واجوبة	محاضرة عملية تطبيق لنماذج بيع بالتجربة	البيع بشرط التجربة	2	2	الأسبوع الرابع	
امتحان يومي		محاضرة شفوية	البيع بشرط المذاق	2	2		
			البيع على نموذج				
مناقشة آراء الطلبة	ايراد لوقائع من الحياة العملية	محاضرة عملية	على اساس سعر السوق			الأسبوع الخامس	
	امتحان يومي	محاضرة شفوية	ترك تحديده لشخص ثالث	2	2		
تقارير			التمن الذي اشترى به البائع				
مناقشة آراء الطلبة	اسئلة واجوبة/استخدام السبورة	محاضرة شفوية	التمن الحقيقي			العنوان الرئيسي الثالث انواع التمن	
	استخدام السبورة		التمن الصوري				



الفصل الثالث							
				الوقت		عنوان الفصل	
طرق القياس	التقنيات	طريقة التدريس	العنوان الفرعي	عملي	نظري	التوزيع الزمني	
مناقشة آراء الطلبة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	العناوين الفرعية			الأسبوع.....	
	شرح شفوي مع استخدام السبورة		تسليم المبيع	2	2	الأسبوع السادس	
امتحان يومي	تقارير/استخدام السبورة		زمان ومكان التسليم	2	2	الأسبوع السابع	
	اسئلة واجوبة	محاضرة عملية	صور التسليم	2	2	الأسبوع الثامن	
	استخدام السبورة		حالة المبيع وقت التسليم				
			نقص وزيادة المبيع				
تقارير			نقل الملكية				
	استخدام السبورة والقلم		نقل ملكية المنقول				
		محاضرة شفوية	نقل ملكية العقار				
تغذية راجعة للمادة	كيفية تسجيل العقار		مرحلة تسجيل العقار			العنوان الرئيسي الثالث	
تقارير			حكم تسجيل			العدة	

[illegible]

الفصل الرابع (من المحتوى العلمي)

الفصل الرابع (من المحتوى العلمي)							
					الوقت		عنوان الفصل
طرق القياس	التقنيات	طريقة التدريس			عملي	نظري	التوزيع الزمني
	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	العناوين الفرعية	العناوين الرئيسية			الأسبوع
			دفع الثمن	العنوان الرئي حالات التزامات المشتري	2	2	الأسبوع التاسع
			انواع الثمن		2	2	الأسبوع العاشر
			الفوائد		2	2	الأسبوع الحادي عشر
			زمان ومكان دفع الثمن		2	2	الاسبوع الثاني عشر
					2	2	الاسبوع الثالث عشر
امتحان يومي	عرض تقديمي استخدام بور بوينت	محاضرة	حبس المبيع	العنوان الرئيسي الثاني ضمانات البائع في استقياء الثمن	2	2	الاسبوع الرابع عشر
			فسخ عقد البيع				
			سقوط حق الحبس				
مناقشة اراء الطلبة حول وقائع مطروحة في المحاضرة	اسئلة واجوبة	محاضرة	تسلم المبيع	العنوان الرئيسي الثالث التزامات المشتري			
مناقشة اراء الطلبة	عرض بور بويينت		دفع مصاريف المبيع		2	2	الاسبوع الخامس عشر
			جزاء الاخلال بالتسلم				
تغذية راجعة			زمان ومكان				



للموضوع			التسلم				

المحتوى العلمي

خارطة القياس المعتمدة

عدد الفقرات	الأهداف السلوكية						الأهمية النسبية	عناوين الفصول	المحتوى التعليمي
	التقييم	التحليل	التطبيق	الفهم	المعرفة				
					%20	النسبة			
4	1,22	1	2,1	1	1		%0,17	التعريف والخصائص	الفصل الاول
6	1,78	1	5,1	1	1		%0,11	تميز عقد البيع عن غيره من العقود	الفصل الثاني
7	06,2	1	1,5	1	2		%0,11	اركان عقد البيع	الفصل الثالث
9	22,2	1	2,2	1	2		%0,18	عقد بيع العقار	الفصل الرابع
11	32,2	2	2,3	2	2		%0,20	التزامات البائع	الفصل الخامس
13	2,40	2	3,3	2	2		%0,23	التزامات المشتري	الفصل السادس
50	12	8	12	8	10		100		المجموع

المحتويات (لكل فصل في المقرر)

رقم المحاضرة:	عقد البيع
عنوان المحاضرة:	اسين فرحان جاسم
اسم المدرس:	طلبة المعهد التقني /قسم الادارة القانونية
الفئة المستهدفة :	
الهدف العام من المحاضرة :	
الأهداف السلوكية او مخرجات التعلم:	1- يكون الطالب قادرا على ابارم عقد بيع صحيح 2- القدرة على معرفة الاخلال الوارد على عقد البيع للمطالبة القضائية 3-
استراتيجيات التيسير المستخدمة	
المهارات المكتسبة	
طرق القياس المعتمدة	

4 - الاسئلة القبلية

5- المحتوى العلمي

محتويات الفصل

6- الاسئلة البعدية

في نهاية الحقيبة

- المصادر الاساسية :
- د.سعيد مبارك ود.بطه الملا حويش ود. صاحب عبيد الفتلاوي، الموجز في العقود المسماة.
- المصادر المقترحة:
- مؤلفات الدكتور عمر القاسمي.
- كتاب شرح عقدي البيع والايجار في القانون المدني العراقي، عباس حسن الصراف
- روابط مقترحة ذات صلة:
- يذكر هنا بعض الروابط ذات الصلة بالمواضيع الخاصة بالمحتوى لزيادة المعرفة او المهارة كان ينذر بعض روابط اليوتيوب لمحاضرات ضمن نفس المواضيع او تقدم شرح مفصل لبعض الفقرات التي لم يتم تغطيتها في المحاضرة ويفضل. ان تكون بصيغة رمز الاستجابة السريع QRC

