

آلية جذب الطلاب الوافدين
للدراة بكلية الصيدلة
جامعة المستقبل مصر

مقدمة :

قامت وحدة ضمان الجودة بكلية الصيدلة بإعداد آلية لجذب الطلاب الوافدين للدراسة بكلية للتوافق مع خطة تنمية الموارد المادية للجامعة وتنمية العلاقات الوطيدة مع البلدان العربية والأفريقية.

آلية جذب الطلاب الوافدين

أولاً : تحديد مصاد الحصول علي معلومات عن الجامعة

١. الإنترنت
٢. الأصدقاء والأقارب
٣. وسائل الإعلام
٤. وزارات التعليم بالبلدان المختلفة
٥. السفارات والملحقيات الثقافية المصرية بالبلدان المختلفة

ثانياً : تحديد الأسواق الدولية المستهدفة

تقوم إدارة التسويق بالجامعة بتحديد الأسواق الدولية المستهدفة وتقوم بترتيبها طبقاً للمعايير التالية :

١. مستوي جودة التعليم في السوق المستهدف
٢. مستوي الخدمة التعليمية للجامعة والمتوقع الحصول عليها من الأسواق المستهدفة
٣. حجم السوق المستهدف ومعدلات نموه
٤. سهولة معادلة الشهادات الممنوحة من الجامعة بالسوق المستهدف
٥. البعد الجغرافي للأسواق المستهدفة

ثالثاً : تحديد عوامل جذب الطلاب الوافدين

١. السمعة العلمية للجامعة والكلية
٢. جودة وتنوع البرامج المقدمة من الجامعة
٣. إستراتيجيات التدريس والتعلم المطبقة بالجامعة
٤. كفاءة أعضاء هيئة التدريس والهيئة المعاونة
٥. معادلة الشهادات الممنوحة من الجامعة في بلادهم
٦. وجود شراكات وبروتوكولات تعاون مع جامعات عالمية مرموقة
٧. سهولة إجراءات القبول وباقي المعاملات الإدارية طوال فترة الدراسة

٨. الإمكانات المادية للجامعة من مدرجات وقاعات ومعامل وورش ومكتبة علمية
٩. الجانب الترفيهي للجامعة من مطاعم وملاعب ومسرح وأنشطة طلابية مختلفة
١٠. توفير سكن مناسب للطلاب والطالبات وتوفير وسائل الانتقال

رابعاً: أساليب جذب الطلاب الوافدين

١. إستحداث برامج جديدة لمرحلة البكالوريوس والدراسات العليا تلبي إحتياجات سوق العمل في الأسواق المستهدفة
٢. إستقطاب الكفاءات من أعضاء هيئة التدريس العاملين بالجامعات المصرية والحاصلين علي الدرجات العلمية من الجامعات الأجنبية .
٣. إعداد ملف كامل يشمل مطبوعات توضح التميز في العملية التعليمية بالكلية مثل دليل الطالب ، دليل الارشاد الأكاديمي ، نماذج من الأنشطة الطلابية ، وفيلم تعريفى بالجامعة والكلية.
٤. زيارة السفارات والملحقيات الثقافية للبلاد المستهدفة وتعريفهم ببرامج الجامعات والمميزات والتسهيلات المقدمة للطلاب الوافدين
٥. دعوة السفراء والملحقين الثقافيين بالبلاد المستهدفة لزيارة الجامعة والإطلاع علي الامكانات المادية بالجامعة و إستغلال المناسبات المختلفة للجامعة ودعوتهم إليها.
٦. عقد إتفاقيات تعاون مع الجامعات الأجنبية.
٧. إقامة مؤتمرات دولية يتم من خلالها الترويج للجامعة.
٨. تطوير الموقع الإلكتروني للجامعة ليضم أحدث المعلومات عن كافة البرامج والأنشطة وتحديثه بصورة مستمرة.
٩. زيادة الإهتمام بصفحة الجامعة علي مواقع التواصل الإجتماعي المختلفة ومتابعته علي مدار الساعة من خلال إدارة التسويق الإلكتروني
١٠. الإعلان عن الجامعة بوسائل الاعلام الأكثر إنتشاراً في الأسواق المستهدفة.
١١. الإشتراك بالمعارض التعليمية الدولية في البلدان المستهدفة.
١٢. توفير منح دراسية للطلاب الوافدين.
١٣. تنوع الأنشطة الطلابية المختلفة وتشجيع الطلاب الوافدين علي الإشتراك بها.
١٤. توفير فرص للتدريب الميداني للطلاب الوافدين أثناء فترة دراستهم بمصر.
١٥. إتاحة الدراسة لمدة فصل دراسي أو أكثر بالجامعات الأجنبية ذات الشراكة.