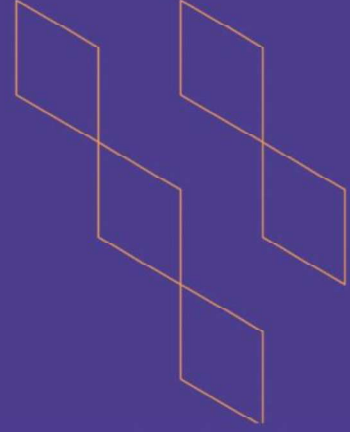




توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)



اسم المقرر: التسويق الالكتروني
رمز المقرر: ١٢٢٢٢ تسقا-٢
البرنامج: التسويق الالكتروني (دبلوم متوسط)
القسم العلمي: وحدة التخصصات الإدارية والانسانية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة الملك خالد
نسخة التوصيف: ٤
تاريخ آخر مراجعة: ابريل ٢٠٢٤ م

معتمد نهائي





جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: ٣
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. أنشطة تقييم الطلبة ٥
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: ٦
- و. تقويم جودة المقرر: ٦
- ز. اعتماد التوصيف: ٧

معتمد نهائي



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

١. التعريف بالمقرر الدراسي

١. الساعات المعتمدة: (....ساعتان...)

٢. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (السنة الأولى - المستوى الثاني)

٤. الوصف العام للمقرر

يدور المقرر حول معرفة المفاهيم والمهارات الأساسية وأدوات وتقنيات التسويق الإلكتروني والتي تميزه عن التسويق التقليدي . وهو يشمل مفاهيم (النشأة / المفاهيم / الأهمية / الأهداف / الأساسيات / الأنواع / الخطط / الإستراتيجيات) / التسويق الإلكتروني والمزيج التسويقي / أدوات الاتصال الإلكتروني / المزيج الترويجي (المنتجات ، التسعير ، الترويج ، التوزيع) عبر الإنترنت / المخاطر والفرص للتسويق الإلكتروني / القضايا القانونية والأخلاقية للتسويق الإلكتروني / قضايا معاصرة في التسويق الإلكتروني.

٥- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

مبادي التسويق ١٢٢١ تسفا-٢

٦- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

٧. الهدف الرئيس للمقرر

الهدف الرئيس لهذا المقرر هو ان يتمكن الطالب/ة من معرفة المفاهيم الأساسية والمهارات والمعارف التي يجب تطبيقها في مجال التسويق الإلكتروني.

٢. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	تعليم تقليدي	-	-
٢	التعليم الإلكتروني	-	-
٣	التعليم المدمج	٣٠	%١٠٠
	- التعليم التقليدي	٢٠	%٦٦,٦٦
	- التعليم الإلكتروني	١٠	%٣٣,٣٣
٤	التعليم عن بعد	-	-

معتمد نهائي



٣. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	٣٠	%١٠٠
٢	معمل أو إستوديو	---	---
٣	ميداني	---	---
٤	دروس إضافية	---	---
٥	أخرى	---	---
الإجمالي		٣٠	%١٠٠

ب. نواتج التعلم للمقررواستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0 المعرفة والفهم				
1.1	يتعرف الطالب على المفاهيم الأساسية في مجال التسويق الإلكتروني	K1 ١٤	- المحاضرة - المناقشة والحوار	- اختبارات (الفصلي + النهائي)
1.2	يفهم خطط و استراتيجيات التسويق الإلكتروني	K1 ٢٤	- المحاضرة - المناقشة والحوار	- اختبارات (الفصلي + النهائي)
١,٣	تمكين الطالب/ة من تقييم فرص زيادة الأرباح وتحسين أداء المنظمة من خلال المبادرات في التسويق الرقمي	K3 ٣٤	- المحاضرة - المناقشة والحوار	- اختبارات (الفصلي + النهائي)
2.0 المهارات				
2.1	يحلل التسويق الإلكتروني عبر الإنترنت (المنتجات/ التسعير / الترويج / التوزيع).	S1 (١ م)	- المناقشة والحوار - العصف الذهني	العروض التقديمية
2.2	يقيم الطالب المخاطر والفرص للتسويق الإلكتروني.	S2 (٢م)	- دراسة الحالة - العروض الفردية والجماعية	الأسئلة الشفهية المباشرة
٢,٣	يقارن الطالب بين عناصر المزيج التسويقي، والمزيج الترويجي.	S4 (٤م)	- المناقشة والحوار - العصف الذهني - دراسة الحالة	الأنشطة الفردية والجماعية
3.0 القيم والاستقلالية والمسؤولية				
3.1	يتصرف بمسؤولية تجاه المواقف	V2 ٢ق	- مناقشة والحوار - الأنشطة الفردية والجماعية	الملاحظة

معتمد نهائي



الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.2	يطبق أخلاقيات التعامل مع الآخرين	V3 ق ٣	- الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة
٣,٣	يشارك بكفاءة وفعالية مع فريق العمل	V2 ق ٢	- المناقشة والحوار - الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
١	التسويق الإلكتروني: النشأة / المفاهيم / الأهمية / الأهداف	٤
٢	التسويق الإلكتروني: الأساسيات / الأنواع / الخطط / الاستراتيجيات	٤
٣	التسويق الإلكتروني والمزيج التسويقي.	٤
٤	أدوات الاتصال الإلكترونية	٤
٥	المنتجات عبر الإنترنت	٢
٦	التسعير عبر الإنترنت	٢
٧	التوزيع عبر الإنترنت	٢
٨	الترويج عبر الإنترنت	٢
٩	مخاطر وفرص التسويق الإلكتروني	٢
١٠	المسائل القانونية للتسويق الإلكتروني	٢
١١	القضايا الأخلاقية للتسويق الإلكتروني	٢
المجموع		٣٠ ساعة

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	كويز ورقي فردي (عن العلاقة بين لتسويق الإلكتروني والمزيج التسويقي) واجب الكتروني حالة دراسية (عن أدوات الاتصال الإلكترونية)	الأسبوع الثالث	٥% ٥%
٢	مشروع جماعي عن درس (التسعير عبر الإنترنت) دراسة حالة عن درس التوزيع عبر الإنترنت	السابع	٥% ٥%
٣	الاختبار الفصلي	الثامن/التاسع	٢٠%
٤	كويز ورقي فردي (الترويج عبر الإنترنت) كويز الكتروني(مخاطر وفرص التسويق الإلكتروني)	الحادي عشر	٥% ٥%
٥	كويز ورقي فردي عن القضايا الأخلاقية للتسويق الإلكتروني)	الثالث عشر	١٠%

معتمد نهائي



النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
٤٠ %	السادس عشر/السابع عشر	الاختبار النهائي	٦
١٠٠ %		المجموع	

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

د. بشير العلاق ، التسويق الإلكتروني ، (عمان – الأردن : دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع) ، ٢٠١٠ .	المرجع الرئيس للمقرر
- Damian Ryan & Calvin Jones: Understanding Digital Marketing: Marketing strategies for engaging the digital generation , www.kogan page.com , UK,2013 .	المراجع المساندة
Tanser , M., Marketing in the Moment, published by Financial Times Press , 1 ST ed. (2010).	
Electronic materials - websites -Electronic Economy Newspaper	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
(جهاز العرض، السبورة الذكية، البرامج) البرامج التي تعتمد على الكمبيوتر.	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
توفير أجهزة حاسوب بالعدد الكافي (عند الضرورة)، مع مستلزمات عرض الشرائح التعليمية	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
رأي الطلاب عن طريق الاستبيانات السابقة واللاحقة لتدريس المقرر.	الطلاب	فاعلية التدريس
- مراجعة النظر - التحقق الخارجي بواسطة عضو هيئة تدريس آخر. - تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل .	- المراجع النظير - لجنة الجودة - أعضاء هيئة التدريس	فاعلية طرق تقييم الطلاب

معتمد نهائي



طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
- بطاقة الملاحظة - الاستبيانات	- الطلاب - أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
- الاختبارات - التقييمات والواجبات - الاستبيانات	- أعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
*الاستبيانات	لجنة الخطط والمناهج-أعضاء هيئة التدريس	فعالية المقرر

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

لجنة الخطط والمناهج بالكلية التطبيقية	جهة الاعتماد
٤٥/٥/١	رقم الجلسة
١٤٤٥/١٢/٣ هـ	تاريخ الجلسة

معتمد نهائي

