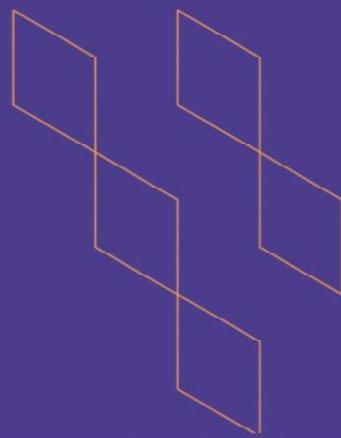


2023

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي — (بكالوريوس) —

اسم المقرر: طرق التسويق الالكتروني

رمز المقرر: ٢٢٤٢ - تسقا-٢

البرنامج: التسويق الالكتروني (دبلوم متوسط)

القسم العلمي: وحدة التخصصات الإدارية والانسانية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة الملك خالد

نسخة التوصيف: 4

تاريخ آخر مراجعة: ابريل ٢٠٢٤ م

معتمد نهائي



ETECKSA

ETEC.GOV.SA



جدول المحتويات

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

معتمد نهائي





أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
١. التعريف بالمقرر الدراسي

١. الساعات المعتمدة: (ساعتان)

ساعتان (٢)

٢. نوع المقرر

أخرى

متطلب مسار

متطلب تخصص

متطلب كلية

متطلب جامعة

اختياري

إجباري

٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الثانية / المستوى الثالث)

٤. الوصف العام للمقرر

يغطي هذا المقرر مفهوم التسويق الإلكتروني من خلال دراسة أهداف وأهمية وأساليب التسويق الإلكتروني وسلوك المستهلك، ودور التسويق الإلكتروني في المزيج التسويقي وعلاقته مع عناصر المزيج التسويقي الأخرى وكذلك خطوات تحديد السعر وكيفية اتخاذ قرارات التسويق واستراتيجياتها

٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

٦٢٢١ تسلقاً

٦. المتطلبات المترابطة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

٧. الهدف الرئيسي للمقرر

يهدف المقرر إلى تعريف الطلاب بأساليب واستراتيجيات وسياسات التسويق الإلكتروني.

٨. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

نوع التعليم	م
تعليم التقليدي	١
التعليم الإلكتروني	٢
التعليم المدمج	٣
• التعليم التقليدي	٣
• التعليم الإلكتروني	٣
التعليم عن بعد	٤

٩. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

النشاط	م
محاضرات	١
معمل أو استوديو	٢
ميداني	٣
دروس إضافية	٤
أخرى	٥

٣٠

الإجمالي

٣٠

٣٠



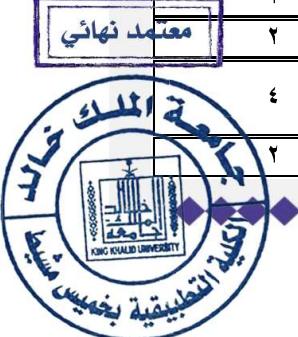


بـ. نواتج التعلم المقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرقم	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يُعرف ما هو التسويق الإلكتروني.	K1 ع	- المحاضرة - المناقشة - الحوار	- الاختبارات (الفصلي + النهائي)
1.2	يتذكر الطالب طرق التسويق الرقمي	K1 ع	- المحاضرة - المناقشة وال الحوار	- الاختبارات (الفصلي + النهائي)
1.3	يفرق الطالب بين التسويق التقليدي والتسويق الإلكتروني	K2 ع	- المحاضرة - المناقشة وال الحوار	- الاختبارات (الفصلي + النهائي)
2.0	المهارات			
2.1	يحل مشكلات تطبيق أساليب التسويق في المنظمات ذات النشاط التسويقي الرقمي.	S1,2 م	- دراسة الحالة - العروض الفردية والجماعية	الأسئلة الشفهية المباشرة
2.2	يصم خطة للتسويق الإلكتروني وفق القواعد العلمية المنسجمة مع استراتيجية المنظمة السوقية	S2 م	- المناقشة وال الحوار - العصف الذهني - دراسة الحالة	الأنشطة الفردية والجماعية
2.3	يميز بين العوامل التي قد تشكل وتؤثر على طرق التسويق الإلكتروني	S3 م	- المناقشة وال الحوار - العصف الذهني - دراسة الحالة	الأنشطة الفردية والجماعية
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	يتصرف بمسؤولية تجاه الموقف	V1 ق 1	- المناقشة وال الحوار - الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة
3.2	لديه القدرة على التحمل	V1 ق 1	- الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة
3.3	يشارك بكفاءة وفعالية في العمل الجماعي	V2	- المناقشة وال الحوار - الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة
3.4	يكون ممثلاً بالنزاهة والصدق	V3 ق 3	- المناقشة وال الحوار - الأنشطة الفردية و الجماعية	الملاحظة

جـ. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريبية المتوقعة
1	التسويق الإلكتروني(التعريف والأهمية والاهداف للتسويق الإلكتروني - تحديد السعر الإلكتروني - أنواع التسويق الإلكتروني - اختيار طريقة التسويق)	٤
2	العلاقة بين التسويق الإلكتروني وعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني.	٤
3	بيان التسويق الإلكتروني .(التسويق في ظل الاحتكار- التسويق في ظل احتكار القلة- سوق المنافسة الكاملة -سوق المنافسة الاحتكارية)	٤
4	العوامل المؤثرة على قرارات التسويق الإلكتروني.	٤
5	طرق وخصائص التسويق الإلكتروني.	٢
6	استراتيجيات التسويق الإلكتروني.	٢
7	سياسات التسويق الإلكتروني(سياسة التسويق على أساس التكلفة - سياسة التسويق على أساس المنافسين - سياسة التسويق على أساس التمييز السعري - سياسة التسويق على أساس السوق) سلوك المستهلك والتسيير الإلكتروني.	٤
8		٢





٤	التسعير الإلكتروني الدولي (مفهوم التسعير الإلكتروني الدولي - العوامل المؤثرة على التسعير الإلكتروني الدولي – استراتيجية التسعير الإلكتروني الدولي)	٩
٣٠	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	واجب ورقي فردي (عن العلاقة بين التسعير الإلكتروني وعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني)	الأسبوع الثالث	%٥
٢	مشروع جماعي (تحليل بيئة التسعير الإلكتروني) دراسة حالة عن طرق وخصائص التسعير الإلكتروني.	السابع	%٥
٣	الاختبار الفصلي	الثامن/التاسع	%٢٠
٤	واجب ورقي فردي (طرق وخصائص التسعير الإلكتروني).	الحادي عشر	%١٠
٥	واجب ورقي فردي عن سياسات واستراتيجيات التسعير الإلكتروني)	الثالث عشر	%١٠
٦	الاختبار النهائي	السادس عشر/السابع عشر	%٤٠
	المجموع		% ١٠٠

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تطبيقي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيرها).

٥. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

<ul style="list-style-type: none"> - باتكار نموذج التسعير، دانييلو زاتا، الناشر: جبل عمان ناشرون، ٢٠٢٣ م (متوفّر بمكتبة جرير) - أساسيات التسعير في التسويق المعاصر، محمد عبيدات دار المسيرة، ط ١٢٠٠٤ م - سياسات التسعير ، مدخل منهجي تطبيقي متكامل، ٢٠١٠ تأليف د. زكريا احمد عزام، د على فالح الزعبي، مكتبة دار حافظ، مكتبة دار خوارزم العلمية -Akbar, M. S., & Azeemi, N. Z. (2017). Factors affecting consumers' behavior towards E-Shop in KSA. American Research Institute for policy Development, 5(3), 9-16 *Costing and Pricing in the Digital Age: A Practical Guide for Information Services. Herbert Snyder. Elisabeth Daven Pont. Publisher : Neal Schuman Pub (February 1, 1997) 	<p>المراجع المساعدة</p> <p>المراجع الرئيسية</p> <p>المصادر الإلكترونية</p> <p> أخرى</p>
	<p>٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:</p>





متطلبات المقرر	العناصر
Smart Board and Data Show قاعة محاضرات تتسع لـ ٥٠ طالب مزودة	المرافق النوعية (قاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
(جهاز العرض، السبورة الذكية)	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
-----	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
رأي الطلاب عن طريق الاستبيانات السابقة واللاحقة لتدريس المقرر.	الطلاب	فاعلية التدريس
- مراجعة النظير - التتحقق الخارجي بواسطة عضو هيئة تدريس آخر. - تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل . - بطاقة الملاحظة - الاستبيانات	- المراجع النظير - لجنة الجودة - أعضاء هيئة التدريس	فاعلية طرق تقييم الطالب
- الاختبارات. - التقييمات والواجبات. - الاستبيانات	- أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
* الاستبيانات	لجنة الخطط والمناهج-أعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها). طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).		فعالية المقرر

ز. اعتماد التوصيف:

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

