

## وصف المقرر

		الاعمال		الكلية
7	NQF level	التسويق الرقمي		القسم
اساليب البحث العلمي	متطلب سابق	305462	الرمز	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	الساعات المعتمدة
<a href="mailto:m.salaymeh@jadara.edu.jo">m.salaymeh@jadara.edu.jo</a>		الايمل		منسق المقرر
<a href="mailto:m.salaymeh@jadara.edu.jo">m.salaymeh@jadara.edu.jo</a>		الايملات		المدرسون
C 305 مدمج		المكان		وقت المحاضرة
دوام كامل	شكل الحضور	9/2021	تاريخ الاعداد	الفصل الدراسي
2024-10	تاريخ التعديل	عن بعد		شكل التعليم

## وصف المقرر المختصر

يتناول هذا المساق على التعريف بمفهوم التسويق الالكتروني ونظم المعلومات التسويقية، وطرق التنسيق بين نظم المعلومات التسويقية ونظم المعلومات الاخرى في المنظمة، ودور التسويق في تحقيق ميزات تنافسية في بيئة عمل متغيرة،

## اهداف المقرر

- 1- خارطة طريق لنظم المعلومات والبحوث التسويقية
- 2- توضيح الدور الهام والحيوي لنظم المعلومات التسويقية وتسلط الضوء على المفاهيم الأساسية والأطر الفكرية والوظائف الرئيسية لنظم المعلومات التسويقية
- 3- التعرف على الأساليب المستخدمة في نظم المعلومات التسويقية
- 4- التطرق إلى الأساليب الالكترونية في نظم المعلومات التسويقية
- 5- التطرق إلى عناصر وفوائد ومكونات نظم المعلومات التسويقية

## A. المعرفة-الفهم النظري

a1. فهم ومعرفة اهمية تحليل البيانات والمعلومات واستخدامها في الواقع العملي.

## A. المعرفة- التطبيق العملي

a2. التعرف على الأساليب المستخدمة في نظام المعلومات التسويقية.

## B. مهارات-الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية & الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة بالمشاكل التسويقية

## B. مهارات- الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

b2. تحليل البيانات للمساعدة في عملية اتخاذ القرارات

## C. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

c1. القدرة على التعامل مع البيانات الضخمة وتحليلها وتقييم البدائل واتخاذ القرار

## طرق التعلم والتعليم

- محاضرات وجاهية
- عصف ذهني
- مشروع بحثي
- دراسة حالة
- استخدام فيديو
- مناقشات
- غير متزامن
- حل المشكلات

## طرق التقييم

■ تقييم تكويني

- امتحان قصير
- واجب بيتي
- تقديم عرض
- امتحان المنتصف
- الامتحان النهائي

### محتوى المقرر

أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
.1	3	a1 b1	الفصل الاول: المفهوم والأهمية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.	تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
.2	3	a1 b1	الفصل الاول: المفهوم والأهمية		تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
.3	3	a1 a2	الفصل الثاني: تكامل نظام المعلومات التسويقية		تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية

تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الثاني: تكامل نظام المعلومات التسويقية	a1 a2	3	.4
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الثالث: عناصر نظام المعلومات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.5
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الثالث: عناصر نظام المعلومات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.6
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الرابع: مكونات نظام المعلومات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.7
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الرابع: مكونات نظام المعلومات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.8
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الخامس: أنواع المعلومات التسويقية ومصادرها	a1 a2 b1 b2 c1	3	.9
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل الخامس: أنواع المعلومات التسويقية ومصادرها	a1 a2	3	.10

عملية			b1		
			c1		
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السادس: دور نظام المعلومات التسويقية في صنع القرارات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.11
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السادس: دور نظام المعلومات التسويقية في صنع القرارات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.12
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السادس: دور نظام المعلومات التسويقية في صنع القرارات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.13
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السابع: نظام دعم القرارات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.14
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السابع: نظام دعم القرارات التسويقية	a1 a2 b1 c1	3	.15
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية		الفصل السابع: نظام دعم القرارات التسويقية	a1 a2	3	.16

عملية			b1		
			c1		

المكونات	
نظم المعلومات التسويقية، د. محمد الطائي، د. تيسير العجارمة، دار اثراء 2016	الكتاب
نظم المعلومات التسويقية، د. جهاد بني هاني، د. معن الصقر، منشورات 2008 بحوث التسويق، د. ثامر البكري، دار اثراء  - Kotler, P 1997 (Marketing Management. AnalysisPlanning.Impemention,Control hall of India New Delhi.  - William Rking (1989) Marketing Information System.	المراجع
نظم المعلومات التسويقية، د. محمد الطائي، د. تيسير العجارمة، دار اثراء 2016  نظم المعلومات التسويقية، د. جهاد بني هاني، د. معن الصقر، منشورات 2008  بحوث التسويق، د. ثامر البكري، دار اثراء  - Kotler, P 1997 (Marketing Management. AnalysisPlanning.Impemention,Control hall of India New Delhi.  - William Rking (1989) Marketing Information System.	موصى به للقراءة
نعم	مادة الكترونية
الانترنت والمكتبة	مواقع اخرى

خطة تقييم المقرر						
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	b1	a2	a1		
10	5	5	5	5	30	الامتحان الأول (المنتصف)
						الامتحان الثاني (إذا توفر)
					40	الامتحان النهائي
					30	اعمال الفصل
2	2	2	2	2	10	الوظائف
					0	حالات للدراسة
2	2		2	2	10	المناقشة والتفاعل
					0	أنشطة جماعية
						تقييمات الأعمال الفصلية

					0	امتحانات مختبرات ووظائف
					0	عروض تقديمية
5				5	10	امتحانات قصيرة
					10	المجموع

### الانتحال

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تنطبق أيضًا على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم). يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع أو انجاز وظيفة. المهم هو ان يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.