

## وصف المقرر

الكلية		الأعمال		القسم	
7	NQF level	التسويق الرقمي			
مبادئ التسويق	متطلب سابق	305482	الرمز	التسويق الإلكتروني	اسم المقرر
	عملي	نظري	نظري	3	الساعات المعتمدة
<a href="mailto:a.alkofahi@jadara.edu.jo">a.alkofahi@jadara.edu.jo</a>		الايمل		د.عمر الكوفحي	منسق المقرر
		الايملات		د.عمر الكوفحي	المدرسون
مدمج	شكل الحضور	الحرم الجامعي C305	المكان	2:30_1:00	وقت المحاضرة
-10-15 2024	تاريخ التعديل	-10-15 2024	تاريخ الإعداد	الأول	الفصل الدراسي

## وصف المقرر المختصر

يهدف هذا المساق إلى تعميق قدرات الطالب فهم التطور التاريخي لمفهوم التسويق، والقدرة على صياغة المزيج التسويقي، والتعامل مع نشاطاته المشتملة على سياسة كل من المنتج والتسعير والتوزيع والترويج ومعرفة أثر العوامل البيئية الخارجية المؤثرة في العمليات التسويقية، ثم القدرة على تطوير المنتجات وتجزئة السوق وبحوث التسويق من خلال اغتنام الفرص التسويقية والتسويق الإلكتروني.

## اهداف المقرر

- التعرف على كيفية التسوق عبر الانترنت.
- التعرف على أهمية الإعلان عبر الانترنت.
- التعرف على المزيج التسويقي الإلكتروني
- دور الانترنت في تعريف المستهلكين على المنتجات الدولية

## مخرجات التعلم CILOs

## A. المعرفة - الفهم النظري

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة للتسويق عبر الانترنت

## B. المعرفة - التطبيق العملي

a2. تطبيق عملي على كيفية التسويق عبر الانترنت.

### C. مهارات -الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية

b1. تحليل كيفية استخدام المواقع الالكترونية تسويق المنتجات والخدمات عن طريق وسائل التواصل

الاجتماعي والمواقع الالكترونية

b2. استخدام الانترنت في تعريف المستهلكين على المنتجات الدولية

### D. مهارات -الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

b3.

### E. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

c1. تصميم المزيج التسويقي الالكتروني .

### طرق التعلم والتعليم

- التمهيد للمحاضرة وعرض أهدافها قبل المناقشة، والتمهيد لموضوع المحاضرة التالية في نهاية كل محاضرة.
- استخدام مختلف استراتيجيات التدريس: التدريس المباشر، الحالات الدراسية، العمل الجماعي، حل المشكلات، التعلم بالممارسة، واستخدام أسلوب العصف الذهني داخل المحاضرات.
- ورشات عمل، حلقات نقاش، زيارات ميدانية، طريقة الالقاء
- ورشة عمل (إحضر مدير دائرة العلاقات العامة في إحدى المؤسسات والتعرف على واقع العلاقات العامة فيها والعقبات التي تواجهها ومناقشة ذلك من قبل الطلاب، حلقات علمية وحوارية
- طرق التعلم الذاتي وعن البعد

### طرق التقييم

الامتحانات القصيرة، الامتحانات الفصلية، تقييم الاداء الطالب، تفاعل الطالب داخل المحاضرة، تقديم الطالب برزنتيشن، امتحانات نهائية، ابحاث علمية.

طرق التقييم:

الامتحان الميد: 30%

الامتحان الثاني: 0%

المشاركة والواجبات: 30%

الامتحان النهائي: 40%

### محتوى المقرر

أسبوع	ساعات	المخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1	3	a2	الفصل الأول: الانترنت	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور a3 بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية

	<p>استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>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.</p>				
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	-	الفصل الاول: الانترنت	a2	3	.٢
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	-	الفصل الثاني: الاعمال الالكترونية	a1	3	.٣
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	-	الفصل الثاني: الاعمال الالكترونية	a1	3	.٤
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>	-	الفصل الثالث: مفهوم التسويق الالكتروني	c1	3	.٥
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات</p>	-	الفصل الثالث: مفهوم التسويق الالكتروني	c1	3	.٦

دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية					
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثالث: مفهوم التسويق الالكتروني	c1	3	.٧
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: تخطيط وتطوير المنتجات عبر الانترنت.	b1	3	.٨
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الرابع: تخطيط وتطوير المنتجات عبر الانترنت.	b1	3	.٩
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: تسعير المنتجات عبر الانترنت.	b1	3	.١٠
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الخامس: تسعير المنتجات عبر الانترنت.	a1	3	.١١
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السادس: التوزيع الالكتروني.	a1	3	.١٢
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السادس: التوزيع الالكتروني	a2	3	.١٣
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل السابع: الترويج الالكتروني	c1	3	.١٤
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات	-	الفصل السابع: الترويج الالكتروني	c1	3	.١٥

دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية					
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	-	الفصل الثامن: خدمات المستهلك وعمليات التسويق الإلكتروني عبر الإنترنت.	b2	3	.١٦

المكونات	
التسويق الإلكتروني: يوسف ابو فارة(الأساسي)2024. دار عمان، وائل للنشر والتوزيع.	الكتاب
التسويق الإلكتروني. محمد طاهر نصير2022 الدار الجامعية. 2- التسويق الإلكتروني: د. يوسف مجحم سلطان الطائي 2022 المكتب العربي الحديث. 3- التسويق الإلكتروني: د. عبدالرحمن توفيق2023 . دار الحامد. 4- التسويق بالانترنت والتجارة الإلكترونية: احمد طارق طه2024. دار الفكر. 6-Kalakota(2005.Electronic commerce, Addison, wesley.	المراجع
التسويق الإلكتروني. محمد طاهر نصير2022 الدار الجامعية. 2- التسويق الإلكتروني: د. يوسف مجحم سلطان الطائي 2022 المكتب العربي الحديث. 3- التسويق الإلكتروني: د. عبدالرحمن توفيق2023 . دار الحامد. 4- التسويق بالانترنت والتجارة الإلكترونية: احمد طارق طه2024. دار الفكر. 6-Kalakota(2005.Electronic commerce, Addison, wesley. ترجمة سرور الفصل العاشر والحادي عشر ص. 889، دار المريخ، الرياض، 2004	موصى به للقراءة
نعم	مادة الكترونية
الانترنت والمكتبة	مواقع اخرى

خطة تقييم المقرر							
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم	
C1	b 2	b 1	a 2	a 1			
10	5	5	5	5	30	الامتحان الأول (المنتصف)	
					لا يوجد	الامتحان الثاني (إذا توفر)	
10	5	5	10	10	40	الامتحان النهائي	
					30	اعمال الفصل	
						تقييمات الاعمال الفصلية	
2	2	2	2	2	10		10
2	2	2	2	2	10		10
2	2	2	2	2	10		10
2	2	2	2	2	10		10
26	16	16	21	21	100	المجموع	

الانتقال

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 تتطبق 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 او انجاز وظيفة. المهم هو أن 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.