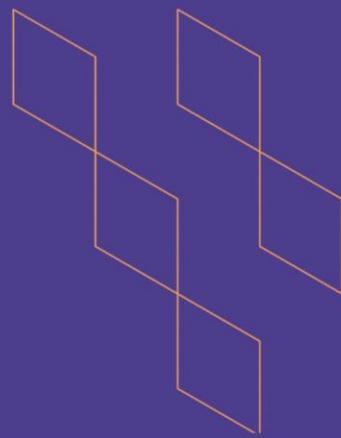


2023

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي

— (بكالوريوس) —

اسم المقرر: التسويق الالكتروني

رمز المقرر: MKT ١٢٥٤

البرنامج: التسويق

القسم العلمي: التسويق

الكلية: كلية الأعمال

المؤسسة: جامعة الباحة

نسخة التوصيف: ٢٠٢٣

تاريخ آخر مراجعة: ٢٠٢٤



جدول المحتويات

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





أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

١. التعريف بالمقرر الدراسي

١. الساعات المعتمدة: (٣٠.ساعات)

٢. نوع المقرر

<input type="checkbox"/> أخرى	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة
-	-	-	-	-

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

٤. الوصف العام للمقرر

يتناول مفهوم وأهداف كل من الأعمال الإلكترونية والتسويق الإلكتروني وأوجه الاختلاف بينهم، عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني والمتمثلة في تحفيظ المنتج الإلكتروني، التسويق الإلكتروني وغيرها من العناصر الأخرى المستحدثة، كذلك مفهوم وأنواع الأسواق الإلكترونية

٥- المتطلبات السابقة لهذا المقرر(إن وجدت)

لا يوجد

٦-المتطلبات المترادفة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

٧. الهدف الرئيس للمقرر

تزويد الطالب بأحدث ما وصل إليه الفكر التسويقي الإلكتروني من مبادئ ومفاهيم وأسس فلسفية وتطبيقية. الإمام بعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني. التعرف على شبكة المعلومات الدولية، وتكنولوجيا المعلومات كأدوات تسويقية، واكتساب مهارات تشغيلها وتوظيفها لتحقيق أهداف المنظمة

٨. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	تعليم التقليدي	٢٧	%٨٢
٢	التعليم الإلكتروني		
٣	• التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
٤	التعليم عن بعد	٦	%١٨





٣. الساعات التدريبية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	٣٣	% ١٠٠
٢	معمل أو إستوديو		
٣	ميداني		
٤	دروس إضافية		
٥	أخرى		
	الإجمالي	٣٣	% ١٠٠

ب. نوافذ التعلم للمقررات واستراتيجيات تدريسيها وطرق تقييمها:

الرمز	نوافذ التعلم	رمزناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يحدد الطالب مزايا التسويق الإلكتروني ومزيجه سواء قطاعات (أفراد والعملاء- المنظمات والمؤسسات - للحكومة ومراسuki) اتخاذ القرار وأسباب استخدامه.	٤	-المحاضرات -العرض -الحوار والمناقشة -التعليم التفاعلي	الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية)
2.0	المهارات			
2.1	يشرح عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني واستراتيجياته	١م	- حل المشكلات - التعليم التعاوني	الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية)
2.2	يصم المزيج التسويقي الإلكتروني المناسب لمنظمة الأعمال	٢م	- دراسة الحالة - جلسات عملية - الفصل المقلوب	تقييم الواجبات (باستخدام نماذج التقييم-الروبوت)
3.0	يقسم الأسواق الإلكترونية، ويختار القطاعات السوقية الإلكترونية المستهدفة بشكل علمي	٢م		القيم والاستقلالية والمسؤولية
٣.٢	ممارسة إدارة الوقت	٢ق	-العرض -الواجبات -التعلم القائم على الفريق -التعلم القائم على الحالة -مناقشة على أساس حالة	تقييم الواجبات (باستخدام نماذج التقييم-الروبوت)





ج. موضوعات المقرر

الساعات التدريسية المتوقعة	قائمة الموضوعات	م
٣	التسويق الإلكتروني (المفهوم والابعاد)	١
٦	واقع التسويق الإلكتروني	٢
٦	المزيج التسويقي الإلكتروني	٣
٦	جودة الخدمة الإلكترونية	٤
٦	التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي	٥
٦	البيع الإلكتروني	٦
٣٣	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
%١٠.	٥-٣	واجبات منزلية	١
%٣٠.	٨-٦	اختبار نصفي	٢
%١٠.	١٠-٣	عروض تقديمية	٣
%٥٠.	١٣-١٢	اختبار نهائي	٤

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

هـ. مصادر التعلم والمراافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

التسويق الإلكتروني د. عبد الحميد عبد الله الهنداوي ٢٠٢١ م	المراجع الرئيسية للمقرر
المراجع المساعدة	
دوريات علمية في مجال التسويق	المصادر الإلكترونية
ميكروسوفت أوفيس كأدوات مساعدة لعرض المادة العلمية	أخرى

٢. المراافق والتجهيزات المطلوبة:





متطلبات المقرر	العناصر
قاعات دراسية تتسع لحوالي ٤٥ طالب	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
أجهزة عرض وسيرة ذكية وشبكة إنترنت وبرمجيات مايكروسوفت أو فيس ونظام البلاك بورد	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيرة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
زيارات صيفية – مقابلات واستطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الخريجين – المراجع المستقل	فاعلية التدريس
استطلاعات الرأي	المراجع النظير-قيادات البرنامج	فاعلية طرق تقييم الطالب
استطلاعات الرأي	أعضاء هيئة التدريس – الطلاب	مصادر التعلم
نماذج المراجعة ومنصة الجودة	لجنة الجودة بالبرنامج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاعات الرأي	الطلاب	أخرى

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

ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد	قسم التسويق
رقم الجلسة	٢
تاريخ الجلسة	٢٠٢٣/١١/٢٨ م

