



كلية الأعمال
Faculty of Business

كلية الأعمال

قسم: إدارة الأعمال

الوصف المختصر للمواد الدراسية

برنامج بكالوريوس التسويق الالكتروني



عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: مبادئ التسويق 0350110
يهدف هذا المساق الى التعريف بالمفاهيم الاساسية بالتسويق وتوجهاته المختلفة والبيئة التسويقية ودراسة السلوك الشرائي من خلال بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية وعناصر المزيج التسويقي، وبما يشكل الإطار المفاهيمي لممارسة التسويق العلمي، وتزويد الطالب بالمعرفة التسويقية المتخصصة التي تساعد في تعميق الرؤية وترشيد القرار بشأن الفرص التسويقية.	
عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: مبادئ التسويق الالكتروني 0352200
يهدف هذا المساق الى تعريف الطالب بالمصطلحات الاساسية بالتسويق الالكتروني وتوجهاته المختلفة من تحليل البيئة التسويقية الالكترونية وتطوير استراتيجيات التسويق الالكتروني من خلال فهم المنصات الرقمية وعناصر المزيج التسويق الالكتروني والتي من شأنها ان تساعد في بناء لحملة ترويجية عبر منصات الرقمية والتواصل مع الجمهور عبر المنصات الرقمية حسب النهج العلمي السليم.	
عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: ادارة المبيعات 0352211
هذا المساق يعرف الطلاب على مبادئ الادارة وتطبيقاتها في عمليات البيع وايضا يتناول طرق تقسيم المناطق البيعية وايضا يتناول البيع الشخصي كجزء رئيس من ادارة المبيعات ويناقش طرق اختيار وتدريب القوة البيعية كركن مهم من اركان ادارة المبيعات ودورها الاساسي في اكساب المنظمة الميزة التنافسية.	
عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: استراتيجية العلامة التجارية 0352222
يتناول المساق تعريف الطلبة بمفهوم العلامة التجارية ومراحل نشأتها وتطورها التاريخي والتشريعي مع بيان وظائفها وعناصرها واصنافها، كما يتناول اسس اختيار العلامة التجارية وخصائصها وانواعها وعناصر الممنوعة والمحظورة وتطبيقاتها العملية والقانونية، كذلك يتناول المساق الشروط الموضوعية والشكلية للعلامة التجارية والحقوق الفكرية الصناعية والتجارية والادبية للعلامة التجارية ومفهوم قيمة العلامة التجارية ومدخلها ومصادرها وتخطيط وتطوير العلامة التجارية (الابداع) واستراتيجيات العلامة التجارية والقضايا المرتبطة بها	
عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: سلوك المستهلك عبر الانترنت 352210
يتناول هذا المساق مقدمة عن سلوك المستهلك الالكتروني والعوامل المختلفة التي تؤثر على سلوك المستهلك الشرائي عبر الانترنت من الناحية النفسية والاجتماعية والثقافية وكيفية تحليلها ووضع الاستراتيجيات التسويقية المناسبة التي تساعد على اتخاذ القرار الشرائي والتعرف على النظريات المختلفة في السلوك الشرائي وتطبيقاتها العملية تسويقيا.	
عدد الساعات:3	اسم ورقم المادة: مهارات الاتصال والتكنولوجيا 0352215
يتناول هذا المساق مهارات الاتصال والتواصل الإلكتروني مثل مهارة استخدام الأجهزة والتعامل مع المعلومات والمحتويات والكتابة والإنشاء والتحرير، ومهارة التعامل مع المعاملات الإلكترونية والاستخدام الآمن عبر الإنترنت. كما يتضمن التعريف بأنواع التواصل الإلكتروني التي يلجأ إليها الأشخاص عند التواصل، مثل التواصل عبر البريد الإلكتروني أو الرسائل الفورية أو التواصل عبر المدونات والمحادثة المرئية أو مواقع التواصل الاجتماعي أو التواصل عبر الرسائل القصيرة والهاتف والبريد الصوتي.	

اسم ورقم المادة: التسويق من خلال الشبكات الاجتماعية0352400	عدد الساعات:3
يتناول هذا المساق توضيح المفاهيم المتعلقة بشبكات التواصل الاجتماعي وكيفية وضع خطة تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي الالكتروني، ابتداء من مرحلة ما قبل التخطيط؛ الى وضع الاهداف والاستراتيجيات وجمع المعلومات وصولا الى تحديد الاستراتيجيات التسويقية المنوي اتباعها، ومن ثم الاستفادة من الزبائن ذوي الولاء للترويج للمنظمة عبر هذه الوسائط.	
اسم ورقم المادة: الاتصالات التسويقية الإلكترونية0352310	عدد الساعات:3
يتناول هذا المساق تعريفاً بالاتصالات التسويقية الالكترونية، ونظرية الاتصالات والعوامل البيئية الداخلية والخارجية المؤثرة في الاتصالات الالكترونية، وعناصر المزيج الترويجي الالكتروني، اضافة الى بيان دور كل عناصر المزيج الترويجي من الاعلان الالكتروني والبيع الشخصي والدعاية الالكترونية وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة والتسويق المباشر والانترنت كوسيلة من وسائل الاتصال.	
اسم ورقم المادة: استراتيجية التسويق الالكتروني0352315	عدد الساعات:3
يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب الاساليب التكنولوجية في عملية التسويق الالكتروني عن طريق الانترنت وامكانية تطبيق الاستراتيجيات الاساسية في التسويق الكترونيا وايضا مواكبة التطور التكنولوجي في مجال الاتصالات والانترنت واستخدامها تسويقيا من خلال البيع والشراء والاتصالات واستراتيجيات الدفع الالكتروني وايضا تتطرق الى التعلم الالكتروني وعمليات التداول عبر الانترنت.	
اسم ورقم المادة: تسويق الخدمات0352314	عدد الساعات:3
يقوم على دراسة الجانب غير الملموس في التسويق وهو الجانب الخدمي ويقوم على تحليل المنتج الخدمي والبيئة التسويقية للخدمة وايضا تعريف الطالب بأساليب تجزئة سوق الخدمات ووضع الاستراتيجيات المناسبة وطرق التوزيع والترويج للخدمات.	
اسم ورقم المادة: ادارة علاقات العملاء0352332	عدد الساعات:3
يقوم هذا المساق على تقديم فكرة شاملة عن استراتيجيات وتطبيقات ادارة علاقات العملاء عن طريق تصميم قاعدة بيانات مفصلة عن العميل وآليات اقامة علاقات طويلة الامد بهدف الحفاظ على العملاء وخلق حالة من الولاء للمؤسسة للحفاظ على العملاء الحاليين واكتساب عملاء جدد وايضا تحقيق التميز امام المنافسين.	
اسم ورقم المادة: التصميم الجرافيكي0352227	عدد الساعات:3
يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب مبادئ، خامات وعمليات التصميم الجرافيكي، وأسس الاتصالات البصرية. وتركز على برنامج Adobe Photoshop وبرنامج Adobe Illustrator بشكل خاص، كما تتضمن التعرّف إلى خصائص وطرق استخدام كل منهما في تطبيقات التصميم الجرافيكي من خلال تمارين ومشاريع هادفة.	
اسم ورقم المادة: بحوث وتحليل السوق0352415	عدد الساعات:3
يتناول المساق تحليل السوق وبيان طرق جمع المعلومات حول السوق داخل مجال العمل، ودراسة تحليل المنافسين في السوق وطريقة تحديد الفئة المستهدفة للمشروع ومن هم العملاء المحتملين، كذلك يشمل المساق بيان عادات التسوق والشراء لدى العملاء وحجم السوق المستهدف ونقاط القوة والضعف للمنافسين.	

اسم ورقم المادة: تكنولوجيا الاعلان 0352420	عدد الساعات:3
يتناول هذا المساق كيفية تطوير حملة تسويقية، وتصميم الاستراتيجيات الرقمية، وفهم التقنيات والتطبيقات التي تعتمد عليها جميع المؤسسات لتوصيل رسالتها بشكل أفضل، وكيفية عمل الإعلانات عبر وسائل التواصل الاجتماعي وتسويق الفيديو والتحليلات الرقمية وتطوير الويب والتسويق عبر القنوات، وتركيز على تحليل الاعلانات المرئية والمقروءة والمسموعة لغرض بناء فهم شامل للأخطاء الإعلانية وكيفية تجنبها.	
اسم ورقم المادة: المواقع الالكترونية 0352425	عدد الساعات:3
يهدف هذا المساق في التعرف على معايير وأساسيات تصميم وإنتاج المواقع الإلكترونية، وتركيز على عوامل نجاح وفشل أي موقع إلكتروني، وذلك من خلال دراسة تحليلية للمواقع المختلفة محلياً وعالمياً، مع توضيح بعض البرامج المستخدمة في تصميم مواقع الإنترنت والتدريب على كيفية تصميم بعض المواقع. والتركيز على استخدام تحليلات المواقع الإلكترونية لفهم السلوك الجمهور ولتحسين محتوى المواقع الإلكترونية.	
اسم ورقم المادة: التسويق باستخدام محركات البحث 0352430	عدد الساعات:3
يتناول هذا المساق في التعرف على كيفية استخدام أدوات وتقنيات التسويق الرقمي بما في ذلك التقنيات لتحسين محركات البحث محلياً ودولياً، وزيادة المبيعات من التسويق عبر البريد الإلكتروني والإعلان المدفوع عبر الإنترنت. كما يتضمن ذلك استخدام أدوات التسويق الرقمي المعاصرة مثل SEMrush و Ubersuggest و Google Analytics و Search Console و Tag Manager و Data Studio.	
اسم ورقم المادة: قضايا معاصرة في التسويق الالكتروني 0352435	عدد الساعات:3
يناقش هذا المساق الموضوعات الحديثة في التسويق الالكتروني والقضايا المستجدة في هذا المجال من خلال بحثها ومناقشتها وكتابة البحوث المتخصصة في هذه المواضيع والمجالات وفق المنهج العلمي السليم.	
اسم ورقم المادة: التدريب الميداني 0352450	عدد الساعات:3
يقوم هذا لمساق على التزام الطلبة بالعمل لدى شركة متخصصة في التسويق الالكتروني وذلك بما لا يقل عن 144 ساعة خلال الفصل وذلك للتدريب العملي على مهارات التسويق الالكتروني والاحتكاك الفعلي في سوق العمل .	