

كلية الأعمال
قسم: إدارة الأعمال
الوصف المختصر للمواد الدراسية
لبرنامج بكالوريوس التسويق الالكتروني

رقم واسم المادة: 0350110 مبادئ التسويق	عدد الساعات: 3
<p>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 الاطار المفاهيمي لممارسة التسويق العلمي، وتزويد الطالب بالمعرفة التسويقية المتخصصة التي تساعده في تعميق الرؤية وترشيد القرار بشأن الفرص التسويقية .</p>	
رقم واسم المادة: 0352200 مبادئ التسويق الالكتروني	عدد الساعات: 3
<p>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.</p>	
رقم واسم المادة: 0350211 ادارة المبيعات	عدد الساعات: 3
<p>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.</p>	
رقم واسم المادة: 0352205 الاعمال الالكترونية	عدد الساعات: 3
<p>يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب بالأعمال والأنشطة التجارية الالكترونية القائمة على استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مثل الإنترنت والاتصالات مثل التجارة الإلكترونية، التسويق الإلكتروني، الاتصالات الإلكترونية ومنها البريد الإلكتروني، وعمليات الدفع الإلكتروني وكل ما يتعلق بتبادل المنتجات والخدمات بين الشركات والجماعات والأفراد إلكترونياً.</p>	
رقم واسم المادة: 0350222 استراتيجيات العلامة التجارية	عدد الساعات: 3
<p>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</p>	
رقم واسم المادة: 352210 سلوك المستهلك عبر الانترنت	عدد الساعات: 3
<p>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.</p>	

رقم واسم المادة: 0352310 مهارات الاتصال والتكنولوجيا	عدد الساعات: 3
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.	
رقم واسم المادة: 0350231 التسويق من خلال الشبكات الاجتماعية	عدد الساعات: 3
يتناول هذا المساق توضيح المفاهيم المتعلقة بشبكات التواصل الاجتماعي وكيفية وضع خطة تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي الإلكتروني، 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.	
رقم واسم المادة: 0352310 الاتصالات التسويقية الإلكترونية	عدد الساعات: 3
يتناول هذا المساق تعريفاً بالاتصالات التسويقية الإلكترونية، ونظرية الاتصالات والعوامل البيئية الداخلية والخارجية المؤثرة في الاتصالات الإلكترونية، وعناصر المزيج الترويجي الإلكتروني، إضافة الى بيان دور كل عناصر المزيج الترويجي من الاعلان الإلكتروني والبيع الشخصي والدعاية الإلكترونية وتنشيط المبيعات والعلاقات العامة والتسويق المباشر والانترنت كوسيلة من وسائل الاتصال.	
رقم واسم المادة: 0352315 استراتيجية التسويق الإلكتروني	عدد الساعات: 3
يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب الاساليب التكنولوجية في عملية التسويق الإلكتروني 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 الإلكتروني وايضا تتطرق الى التعلم الإلكتروني وعمليات التداول عبر الانترنت.	
رقم واسم المادة: 0350341 تسويق الخدمات	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 والخدمات.	
رقم واسم المادة: 0352320 نظم المعلومات التسويقية	عدد الساعات: 3
يتناول هذا المساق التعرف بنظم المعلومات التسويقية وعناصرها ومكوناتها مع ابراز أهمية المعلومات التي تخص التسويق والمبيعات والمستهلكين والواردة في النظام على اتخاذ القرارات التسويقية، ويتناول ايضا كيفية جمع المعلومات وتخزينها وتحليلها كي يتمكن متخذو القرارات التسويقية من اتخاذ قراراتهم التسويقية بشكل سليم.	
رقم واسم المادة: 350332 ادارة علاقات العملاء	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.	
رقم واسم المادة: 0352325 التصميم الجرافيكي	عدد الساعات: 3
يهدف هذا المساق الى تعرف الطالب مبادئ، خامات وعمليات التصميم الجرافيكي، وأسس الاتصالات البصرية. وتركز على برنامج	

<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352415 بحوث وتحليل السوق
<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352420 تكنولوجيا الاعلان
<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352425 تصميم وتحليل المواقع الالكترونية
<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352430 التسويق باستخدام محركات البحث
<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352435 قضايا معاصرة في التسويق الالكتروني
<p>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.</p>	
عدد الساعات:3	رقم واسم المادة: 0352450 التدريب الميداني
<p>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 .</p>	