|  |
| --- |
| **الكلية: الاقتصاد والعلوم الادارية**  |
| **القسم:التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي** | **البرنامج: البكالوريوس** |
| **العام الجامعي:** | **الفصل الدراسي:**  |

****

**خطــة المســاق الدراســي**

|  |
| --- |
| **أولاً: معلومات المساق** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***رقم المساق:* *0405211*** | ***اسم المساق:* *إدارة التسويق*** | ***عدد الساعات:3*** |
| ***المتطلب السابق:* مبادئ التسويق** | ***رقم الشعبة:***  | ***موعد المحاضرة:*** |
| ***طبيعة المساق*** |  ***متطلب جامعة إجباري متطلب جامعة إختياري متطلب كلية إجباري***  ***متطلب تخصص إجباري متطلب تخصص إختياري مادة مساندة*** |
| ***نمط التعليم*** |  ***تعليم وجاهي (وجاهي كامل)*** ***تعليم مدمج (2 وجاهي+1 غير متزامن)***  ***تعليم الكتروني كامل عن بعد (2 متزامن+1 غير متزامن)*** |

|  |
| --- |
| **ثانياً : معلومات مدرس المساق** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***الاســـم:*** | ***الرتبة الاكاديمية:***  |
| ***رقم المكتب:***  | ***الهاتف الفرعي:***  | ***البريد الالكتروني:*** |
| ***الساعات المكتبية***  | ***الاحد الاثنين الثلاثاء الاربعاء الخميس***  |

|  |
| --- |
| **ثالثاً: الوصف المختصر للمساق** |

|  |
| --- |
| يتم التركيز في هذه الماده على تعريف الطالب بمفهوم ادارة التسويق وتخطيط وتنظيم والرقابه واتخاذ القرارات والتنسق والقياده والتحفيزوالتوجيه المتعلقه بالنشاط التسويقي . بالاضافة الى دراسة البيئة الداخليه للمنظمه وتشخيص نقاط القوه والضعف ودراسة البيئه الخارجية وتحديد الفرص والتهديدات. |

|  |
| --- |
| **رابعاً: مصـادر التعلـم** |

|  |
| --- |
| ***الكتاب المقرر:*** إدارة التسويق اياد خنفر ، عبدالفتاح العزام ، مصطفى الشيخ ، خالد العساف ، دار وائل ،***2018 .*** |
| ***مصادر إضافية******ومواقع الكترونية*** | ادارة التسويق، العبدلي قحطان و العلاق بشير .  |
| ***طبيعة التدريس*** |  ***قاعة دراسية مختبر مشغل* MS Teams Moodle**  |

|  |
| --- |
| **خامساً: مخرجات التعلم للمساق** |
| ***الرقم*** | ***مخرجات التعلم للمساق*** | ***رمز مخرجات تعليم البرنامج المرتبط*** |
| المعرفةKnowledge |
| K1 | **توضيح للمفاهيم والمصطلحات .** | PK1 |
| K2 | **ترجمة الفكره** | PK2 |
| K3 | **التركيز على الاساليب العلمية الحديثه**  | PK3 |
| K4 | **توظيف المعرفه النظرية في التطبيق** | PK4 |
| K5 | **التركيز على ادامة العلاقات** | PK5 |
| المهاراتSkills |
| S1 | **تطبيق الماده** | PS1 |
| S2 | **حل المشكلات** | PS2 |
| S3 | **العمل على القيام بمسؤلية في العلاقات الشخصية** | PS3 |
| S4 | **الاستماع لوجهة نظر العملاء** | PS4 |
| S5 | **تشجيع العمل الجماعي** | PS5 |
| الكفاياتCompetences |
| C1 | **استخدام أساليب متطوره**  | PC1 |
| C2 | **استخدام أحدث المهارات التكنولوجية** | PC2 |
| C3 | **-استخدام الاساليب الحسابية والاحصائية**  | PC3 |
| C4 | **القدره على الابداع والابتكار**  | PC4 |
| C5 |  **العمل على التكيف مع البيئه الداخلية والخارجيه للمنظمه** | PC5 |

|  |
| --- |
| **سادساً: هيكل المساق** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **المرجع\*\*\*** | **طرق التعليم\*\*** | **اجراءات التعليم\*** | **المواضيع** | **نتاجات التعلم** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **مفهوم ادارة التسويق وادارت الانشطة التسويقية والمراحل المختلفة لدور ادارة التسويق والانشطة التسويقية في المنظمة** | **K1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **مفهوم ادارة التسويق وادارت الانشطة التسويقية والمراحل المختلفة لدور ادارة التسويق والانشطة التسويقية في المنظمة** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K3 S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **عملية ادارة التسويق** | **K3 K2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **عملية ادارة التسويق** | **1C S2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تخطيط النشاط التسويقي** | **1D 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تخطيط النشاط التسويقي** | **1D 1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K1 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تخطيط النشاط التسويقي** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تنظيم وتنسيق الانشطة التسويقية** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تنظيم وتنسيق الانشطة التسويقية** | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **تنظيم وتنسيق الانشطة التسويقية** | **K1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **توجية الانشاطة التسويقي** | **K3 S1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **توجية الانشاطة التسويقي** | **K3 K2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابة على الانشطة التسويقية** | **1C S2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابة على الانشطة التسويقية** | **1D 1C** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **1D 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابة على الانشطة التسويقية** | **K1 1C** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابة على الانشطة التسويقية** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابه على النشاط التسويقي** | **3D E1 E2** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابه على النشاط التسويقي** | **3D E1 E2** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **الرقابه على النشاط التسويقي** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **دور نظم المعلومات التسويقية في تحديد الخطط التسويقية واتخاذ القرارات** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **دور نظم المعلومات التسويقية في تحديد الخطط التسويقية واتخاذ القرارات** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **اتخاذ القرارات التسويقية والتنبؤء بالطلب** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **اتخاذ القرارات التسويقية والتنبؤء بالطلب** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجية المزيج التسويقيو استراتيجية تطوير المنتجات** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجية المزيج التسويقي و استراتيجية تطوير المنتجات** | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجية التسعير والترويج** | **2D 3D** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **2D 3D** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **استراتيجية التسعير والترويج** | **K1** |
| **صفحات الكتاب** | **محاضرة** | **وجاهي** | **ادارة التسويق الدولي** | **S1** |
| **ملفات واجبات ومهام على الموديل** | **تكليف الطالب بواجبات ومهام على الموديل** | **غير متزامن** |  | **K3 S1** |

\* اجراءات التعليم: (وجاهي، متزامن، غير متزامن).\*\*طرق التعليم: (محاضرة، فيديو،... الخ).\*\*\*المرجع: (صفحات الكتاب، محاضرة مسجلة، فيديو،... الخ).

|  |
| --- |
| **سابعا: طرق التقييم** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| مخرجات المادة التي يتم قياسها | تعليم وجاهي | تعليم مدمج | تعليم الكتروني كامل | الطرق |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الاول |
|  | 0 | 0 | 0 | الامتحان الثاني |
| K1, k2, k3, k4,s1,c1,k5,s3,c5 | 0 | 30 | 0 | الامتحان النصفي |
|  | 0 | 20 | 0 | المشاركة |
|  | 0 | 0 | 0 | اللقاءات غير المتزامنة |
| All | 0 | 50 | 0 | الامتحان النهائي |

|  |
| --- |
| **ثامناً: سياسات المساق** |

* الالتزام بالموعد المحدد للمحاضرة.
* الالتزام بالتفاعل والمشاركة.
* سيتم إعطاء المحاضرات التفاعلية عبر منصة (. (MS Teams
* سيتم إعطاء الواجبات والاختبارات عبر منصة (Moodle).
* الالتزام بمواعيد حل الوظائف والاختبارات عبر(Moodle).
* الالتزام بالمظهر المناسب أمام الكاميرا مع خلفية مناسبة.
* تطبق أنظمة الجامعة فيما يتعلق بالحضور والغياب عن المحاضرات والامتحانات.
* الأمانة الأكاديمية: الغش أوالانتحال الأدبي أمران غير مقبولين ويعاقب عليهما حسب أنظمة الجامعةوتعليماتها.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| التوقيع | التاريخ | الاسم | موافقة |
|  | 10/10/2022 | د.اياد خنفر  | رئيس القسم |
| C:\Users\6311\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\توقيع العميد.png | 10/10/2022 | أ.د. زكريا عزام  | عميد الكلية |