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

****

**خطــة المســاق الدراســي**

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***رقم المساق:*** 0400501 | ***اسم المساق:* التسويق من خلال الشبكات الإجتماعي** | ***عدد الساعات:3*** |
| ***المتطلب السابق:* مبادئ تسويق** | ***رقم الشعبة: 1*** | ***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***  |

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

|  |
| --- |
| مادة التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي تركز على دراسة كيفية استخدام منصات التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك، تويتر، إنستغرام، لينكد إن، وغيرها في سياق التسويق والترويج للمنتجات والخدمات. تشمل المادة فهم أساسيات وفوائد استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في تحقيق أهداف التسويق، بما في ذلك زيادة الوعي بالعلامة التجارية، وزيادة المبيعات، وتعزيز العلاقات مع العملاء. تشتمل المادة أيضًا على دراسة استراتيجيات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مثل إنشاء محتوى جذاب وملائم للمنصات المختلفة، واستهداف الجمهور المناسب، وتحليل البيانات والاحصائيات لقياس فعالية حملات التسويق. |

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

|  |
| --- |
| ***الكتاب المقرر:* منصات التواصل الإجتماعي : كيف تجذب انتباه الزبون .**  |
| ***المؤلف:* غاري فاينرتشاك** |  ***الطبعة:العربيه 2*** |  ***السنة: 2020 .*** |
| ***مصادر إضافية******ومواقع الكترونية*** | * **التسويق على منصات التواصل الإجتماعي 360 , حاتم الكاملي , 2019 .**
 |
| ***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 .** | K1 |
| K2 | **ترجمة الفكره** | K2 |
| K3 | **التركيز على الاساليب العلمية الحديثه**  | K3 |
| K4 | **توظيف المعرفه النظرية في التطبيق** | K4 |
| K5 | **التركيز على ادامة العلاقات** | K5 |
| المهاراتSkills |
| S1 | **تطبيق الماده**  | S1 |
| S2 | **حل المشكلات** | S2 |
| S3 | **العمل على القيام بمسؤلية في العلاقات الشخصية** | S3 |
| S4 | **الاستماع لوجهة نظر العملاء** | S4 |
| S5 | **تشجيع العمل الجماعي** | S5 |
| الكفاياتCompetences |
| C1 | **استخدام أساليب متطوره**  | C1 |
| C2 | **استخدام أحدث المهارات التكنولوجية** | C2 |
| C3 | **-استخدام الاساليب الحسابية والاحصائية**  | C3 |
| C4 | **القدره على الابداع والابتكار**  | C4 |
| C5 |  **العمل على التكيف مع البيئه الداخلية والخارجيه للمنظمه** | C5 |

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **المرجع\*\*\*** | **طرق التعليم\*\*** | **اجراءات التعليم\*** | **المواضيع** | **نتاجات التعلم** |
| صفحات الكتاب (الفصل الأول) | محاضرة  | **وجاهي** | **مقدمة عن التسويق الرقمي ومنصات التواصل الإجتماعي**  | K1,k2, k3 |
| صفحات الكتاب  (الفصل الأول) | محاضرة  | **وجاهي** | **مقدمة عن التسويق الرقمي ومنصات التواصل الإجتماعي**  | K1,k2, k3 |
| صفحات الكتاب  (الفصل الأول) | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **مقدمة عن التسويق الرقمي ومنصات التواصل الإجتماعي**  | K1,k2, k3 |
| صفحات الكتاب(الفصل الثاني )  | محاضرة  | **وجاهي** | **قنوات التسويق الرقمي ونماذجه** | K4,s1,c1 |
| صفحات الكتاب(الفصل الثاني )  | محاضرة  | **وجاهي** | **قنوات التسويق الرقمي ونماذجه** | K4,s1,c1 |
| صفحات الكتاب(الفصل الثاني )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **قنوات التسويق الرقمي ونماذجه** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الثاني )  | محاضرة  | **وجاهي** | **تطبيقات التسويق وممارساته في عالم التواصل الاجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الثالث )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **تطبيقات التسويق وممارساته في عالم التواصل الاجتماعي** | K2, s3, s4, s5,c2 |
| صفحات الكتاب (الفصل الثالث )  | محاضرة  | **وجاهي** | **التسويق بالمحتوى** | S3, c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الثالث )  | محاضرة  | **وجاهي** | **التسويق بالمحتوى** | S3, c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الثالث )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التسويق بالمحتوى** | S3, c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | S3, c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الرابع )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التخطيط للحملات الإعلانية في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الخامس )  | محاضرة  | **وجاهي** | **تحليل منَّصات التواصل الاجتماعي ومعرفة المنصات التي تؤثر على مستهلكين ولاتؤثر على اخرين**  | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الخامس )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **الثقافه واثرها في اختيار منصة التواصل الإجتماعي المناسبه**  | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الخامس )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **تحليل منَّصات التواصل الاجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل الخامس )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **حالات دراسية** | C2, c3, c4 , c5,s1,s2,k2s1, s2 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | محاضرة | **وجاهي** | **التسويق والإعلان عبر المؤِّثرين والمشاهير في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | C2, c3, c4 , c5,s1,s2,k2s1, s2 |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التسويق والإعلان عبر المؤِّثرين والمشاهير في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | s1,c1,c2,k4 |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | محاضرة | **وجاهي** | **التسويق والإعلان عبر المؤِّثرين والمشاهير في مختلف منصات التواصل الإجتماعي** | K5, s3,c5 |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | محاضرة | **وجاهي** | **التحليل والتخطيط التسويق في عالم التواصل الاجتماعي** | K2, s3, s4, s5, c2PK2, PS3, PS4, PS5, PC2 |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | محاضرة و حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التحليل والتخطيط التسويق في عالم التواصل الاجتماعي** | s1,c1,c2,k4 |
| صفحات الكتاب (الفصل السادس )  | محاضرة و حلقات نقاش وتفكير ابداعي وممارسات عمليه في المختبر  | **وجاهي** | **التحليل والتخطيط التسويق في عالم التواصل الاجتماعي** | s1,c1,c2,k4 |

\* 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 | 35 | 0 | 0 | الامتحان النصفي |
|  | 15 | 0 | 0 | المشاركة |
|  | 0 | 0 | 0 | اللقاءات غير المتزامنة |
|  | 50 | 0 | 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 الجامعة وتعليماتها.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| التوقيع | التاريخ | الاسم | موافقة |
| توقيع الريس | 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 |