



الكلية: الاقتصاد والعلوم الادارية
القسم: التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي
البرنامج: الصباحي
الفصل الدراسي: الاول
العام الجامعي: 2023/2022

## خطة المساق الدراسي

### أولاً: معلومات المساق

رقم المساق: 0405441	اسم المساق: التكنولوجيا والتسويق المعاصر	عدد الساعات: 3
المتطلب السابق: 0405445	رقم الشعبة (1)	موعد المحاضرة: 11-12
طبيعة المساق	متطلب جامعة إجباري <input type="checkbox"/> متطلب جامعة إختياري <input type="checkbox"/> متطلب كلية إجباري <input type="checkbox"/>	مادة مساندة <input type="checkbox"/>
نمط التعليم	تعليم وجاهي (وجاهي كامل) <input checked="" type="checkbox"/>	تعليم مدمج (2 وجاهي+1 غير متزامن) <input type="checkbox"/>
	تعليم الكتروني كامل عن بعد (2 متزامن+1 غير متزامن) <input type="checkbox"/>	

### ثانياً : معلومات مدرس المساق

الاسم: ا.د. زكريا عزام	الرتبة الاكاديمية: استاذ				
رقم المكتب: 249 ق	الهاتف الفرعي: 4400	البريد الالكتروني: zazzam@zu.edu.jo			
الساعات المكتبية	الاحد 11-10	الاثنين 11-10	الثلاثاء 11-10	الاربعاء 11-10	الخميس 11-10

### ثالثاً: الوصف المختصر للمساق

إن استخدام التكنولوجيا في التسويق المعاصر أصبح ضرورةً من الضروريات للمنظمات حيث لا تستطيع أي منظمة في الوقت الحاضر الاستغناء عن الحاسوب في عملياتها. وإدارة التسويق شأنها شأن باقي الإدارات الأخرى تمارس أنشطتها في ظل ما يعرف بثورة التكنولوجيا والمعلوماتية ، حيث يفرض عليها الوضع السائد في الأسواق استخدام التكنولوجيا بشتى مجالاتها في أعمالها وأنشطتها. وعلى إدارة التسويق أن تتعامل تعاملاً دقيقاً وسليماً مع الكم الهائل من البيانات لتستطيع أن تتخذ القرار المناسب الذي يمكن المنظمة من تحقيق أهدافها.

ويسهم استخدام التكنولوجيا في العمليات التسويقية المعاصرة وذلك من خلال الوظائف التي ينجزها والمتمثلة في تخزين البيانات ومعالجتها وتحديثها وبنها وتوزيعها للجهات المستفيدة.

**اهداف المساق :**

- 1- التعرف على أهمية استخدام التكنولوجيا في التسويق.
- 2- التعرف على مزايا استخدام التكنولوجيا في التسويق المعاصر .
- 3- التعرف على العوامل التي ساعدت في استخدام التكنولوجيا في التسويق المعاصر .
- 4- التعرف على عناصر تطبيقات التكنولوجيا في التسويق.
- 5- التعرف على أهم التحديات التي تواجه عملية تطبيقات التكنولوجيا في التسويق المعاصر

#### رابعاً: مصادر التعلم

	الكتاب المقرر: تطبيقات الحاسوب في(2012) // المسيرة للنشر والتوزيع
السنة: 2018	المؤلف: التسويق ا.د. زكريا عزام ا.د. نضال الرمحي
الطبعة:	الاولى
السنه: 2018 دار حامد	تكنولوجيا التسويق المعاصر ا.د محمود الصميديعي . ا.د ردينة عثمان . 2018 دار حامد للنشر
	مصادر إضافية ومواقع الكترونية
	• <a href="http://WWW.E.marketing.com">WWW.E.marketing.com</a> • •
طبيعة التدريس	<input type="checkbox"/> قاعة دراسية <input checked="" type="checkbox"/> مختبر <input type="checkbox"/> مشغل <input type="checkbox"/> Moodle <input type="checkbox"/> MS Teams

#### خامساً: مخرجات التعلم للمساق

الرقم	مخرجات التعلم للمساق	رمز مخرجات تعليم البرنامج المرتبط
المعرفة Knowledge		
K1	التعرف على أهمية استخدام التكنولوجيا في التسويق	K1
K2	التعرف على مزايا استخدام التكنولوجيا في التسويق المعاصر	K2
K3	التعرف على العوامل التي ساعدت في استخدام التكنولوجيا في التسويق المعاصر	K3
K4	التعرف على عناصر تطبيقات التكنولوجيا في التسويق	K4
K5	التعرف على أهم التحديات التي تواجه عملية تطبيقات التكنولوجيا في التسويق المعاصر	K5
المهارات Skills		
S1	استخدام برنامج اكسس	S1
S2	استخدام برنامج اكسس	S2
S3	التنبؤ بالمبيعات	S3
S4	انشاء قاعدة بيانات	S4
S5	تصنيف البيانات	S5
الكفايات Competences		
C1	اتخاذ القرار التسويقي الملائم	C1
C2	استخدام الاساليب الحسابية والاحصائية	C2
C3	القدرة على حل المشاكل	C3
C4	استخدام اساليب متطورة	C4
C5	استخدام احدث المهارات التكنولوجية	C5

### سادساً: هيكل المساق

تاريخ المحاضرة	نتائج التعلم	المواضيع	اجراءات التعليم*	طرق التعليم**	المرجع***
16/10/2022	K1,K2,K3,K4	مقدمة في تكنولوجيا التسويق	وجاهي	محاضرة، فيديو، مختبر	الكتاب، محاضرة
18/10/2022	K1,K2,K3,K4	مقدمة في	وجاهي	محاضرة،	الكتاب،

محاضرة	فيديو، مختبر		تكنولوجيا التسويق		
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تكنولوجيا التسويق	K1,K2,K3,K4	20/10/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تكنولوجيا التسويق	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3	23/10/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسس	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3,C3.C4,C1	25/10/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسس	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3, ,C3.C4,C1	27/10/200
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسس	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3, ,C3.C4,C1	30/10/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسل	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3, ,C3.C4,C1	1/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسل	K1,K2,K3,K4,S1,S2,S3. C5,C3.C4,C1	3/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مقدمة في تطبيق اكسل	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	6/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات العملاء	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	8/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات العملاء	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	10/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات العملاء	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	13/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات العملاء	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	15/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	17/11/2022

	مختبر				
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	20/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	22/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المنافسين	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	24/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المنافسين	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	27/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	بناء قاعدة بيانات المنافسين	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	29/11/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	النتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	1/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	النتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	4/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرق النتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	6/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالنتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	8/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالنتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	11/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالنتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	13/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالنتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	15/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالنتيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	18/12/2022

الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	طرقالتنبيؤ بالمبيعات	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	20/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	الحصة السوقية	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	22/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	الحصة السوقية	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	27/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	الحصة السوقية	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	29/12/2022
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	الحصة السوقية	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	3/1/2023
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	الحصة السوقية	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	5/1/2023
الكتاب، محاضرة	محاضرة، فيديو، مختبر	وجاهي	مراجعة	K2,K3,K4,S1,S2,S3. , C5,C3.C4,C1	8/1/2023

\* إجراءات 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
	35	35	35	الامتحان النصفى
	15	5	0	المشاركة
	0	10	15	اللقاءات غير المتزامنة
	50	50	50	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.
- تطبيق أنظمة الجامعة فيما يتعلق بالحضور والغياب عن المحاضرات والامتحانات.
- الأمانة الأكاديمية: الغش أو الانتحال الأدبي أمران غير مقبولين ويعاقب عليهما حسب أنظمة الجامعة وتعليماتها.

التوقيع	التاريخ	الاسم	موافقة
	2022/10/16	د.اياد خنفر	رئيس القسم
 21. 2. 2021	2022/10/15	ا.د. زكريا عزام	عميد الكلية