



قسم التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي:-

وصف مساق مواد بكالوريوس تخصص التسويق الالكتروني والتواصل الاجتماعي خطة رقم (10)

وصف مادة ادارة التسويق

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405211	ادارة التسويق	3	0400501

وصف المادة:

يتم التركيز في هذه المادة على تعريف الطالب بمفهوم ادارة التسويق وتخطيط وتنظيم والرقابه واتخاذ القرارات والتنسيق والقياده والتحفيز والتوجيه المتعلقة بالنشاط التسويقي . بالاضافة الى دراسة البيئة الداخليه للمنظمه وتشخيص نقاط القوة والضعف ودراسة البيئة الخارجية وتحديد الفرص والتهديدات

وصف مادة قنوات التوزيع

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405212	قنوات التوزيع	3	0400501

وصف المادة :

يبحث هذا المساق في التوزيع باعتباره عنصرا يساهم في جعل تصريف المنتجات امرا سهلا ما بين اماكن انتاجها الى اماكن استهلاكها وبالاقوات المناسبة ، لهذا السبب فإن دراسة هذا يعد ركنا أساسيا لفهم الكيفية التي يتم بواسطتها تخطيط وإدارة وتنفيذ ومتابعة عمل المؤسسات التسويقية العاملة في الأنشطة التوزيعية.

وصف مادة التسويق الدوائي والصحي باللغة بالانجليزية

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405219	التسويق الدوائي والصحي باللغة بالانجليزية	3	0400501

وصف المادة :

يهدف هذا المساق إلى ضرورة التعرف على المفهوم الحديث للتسويق الصيدلاني والصحي وأهم وظائفه لمنظمات الاعمال التي تعمل في هذا المجال محلياً واقليمياً ودولياً، والتعرف على عناصر المزيج التسويقي الدوائي والتي تشمل (المنتج الدوائي، التسعير الدوائي، الترويج الدوائي، والتوزيع الدوائي).

وصف مادة تسويق خدمات

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405251	تسويق الخدمات	3	0405211

وصف المادة :

يعتبر موضوع تسويق الخدمات من اهم الحقول الفرعية الجديدة لعلم التسويق الذي اصبح موضع اهتمام الباحثين منذ بداية الثمانينات . وازدادت اهمية الخدمات في الوقت الحاضر الامر الذي ادى الى تدريس هذه المادة بشكل منفصل لمعرفة ماهية تسويق الخدمات وخصائصها ووضع الاستراتيجيات التسويقية المناسبة للخدمات في ظل المنافسة الحادة التي تشهدها المنظمات الدولية .

وصف مادة البيع الشخصي

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405255	البيع الشخصي	3	0400501

وصف المادة:

تعتبر عملية البيع الشخصي من العمليات الهامة في المجال التسويقي لمنظمات الأعمال والذي يلعب دور هام في تسهيل انسياب السلع والخدمات من مقدم الخدمة إلى متلقيها من خلال مندوبي البيع لزيادة الطلب عليها ولتحقيق الاتصال الفعال والسريع ما بين المنظمة والعملاء الحاليين والمرتبين. وبسبب أهمية التطور الحاصل في وظيفة المبيعات، سوف نوضح موقع كلا من التسويق والبيع في الشركات ومدى العلاقة والترابط بينهما.

وصف مادة ادارة علاقات الزبائن

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405256	ادارة علاقات الزبائن	3	0400501

وصف المادة :

التركيز على مفهوم الزبون الذي يمثل احد الحقول الرئيسية لعلم التسويق وكذلك للدور الكبير الذي يلعبه في انجاح نشاط المنظمات الانتاجية والتسويقية وتحقيق أهدافها وتساعدتها في صياغة استراتيجيات اتخاذ القرارات في ظل بيئة ديناميكية شديدة المناقشة .

وصف مادة ادارة المواد

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405316	ادارة المواد	3	0400501

وصف المادة :

تحتل وظيفة الشراء في منظمات الأعمال أهمية كبيرة في العصر الحديث , حيث أن هذه المنظمات تتفق معظم ما تحصل عليه من إيرادات على عمليات شراء احتياجاتها من مختلف المستلزمات سواء أكانت مواد أولية او مواد نصف مصنعة أو أجزاء تامة الصنع أو سلع . وان أي خلل في أداء هذه الوظيفة الهامة سيؤدي إلى تحميل المنظمة نفقات كبيرة لا مبرر لها وقد يؤدي إلى توقف أعمال المنظمة الصناعية والتسويقية لفترات قد تطول أو تقصر .

وصف مادة سياسات التسعير

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405322	سياسات التسعير	3	0400501

وصف المادة :

ان المادة تركز على وظيفة التسعير في منشآت الاعمال لما لها من اهمية كبيرة في التأثير على مستقبل منشأة الاعمال ,حيث ان عملية تحديد اسعار السلع والخدمات تعتبر من العمليات الصعبة والمعقدة والتي تتطلب من الادارة تحديد التكاليف الكلية وطبيعة المنافسة في السوق , وكمية العرض والطلب والقوى الشرائية للمستهلكين لكي تتمكن من وضع استراتيجية سعرية مناسبة.

وصف مادة تخطيط وتطوير المنتج

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405331	تخطيط وتطوير المنتج	3	0400501

وصف المادة :

ويمثل تخطيط المنتجات وتطويرها إحدى القضايا الجدية التي تواجه المنشآت في الوقت

الحاضر، خاصة وأن هذه المرحلة تتسم بتنافس قوي بين مرافق الأعمال التجارية. ولتجنب هذه المشاكل التنافسية، طبقت العديد من الشركات الناجحة مبدأ تخطيط المنتجات وتطويرها لمواكبة التطورات الحديثة في مرافق الأعمال

وصف مادة التسويق المصرفي

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405352	التسويق المصرفي	3	0400501

وصف المادة:

يتم التركيز في هذه المادة على تعريف الطالب بمفهوم التسويق المصرفي الحديث، والبيئة التسويقية المصرفية، وأسواق الخدمات المصرفية والموارد البشرية بالمصرف، والهيكل التنظيمي للتسويق المصرفي، وتخطيط العمليات التسويقية (الخدمة المصرفية وتوزيعها وترويجها وتسعيرها والعاملين فيها والبيئة المادية والعمليات)، والرقابة على الأعمال التسويقية المصرفية، وإدارة القوى العاملة في التسويق المصرفي.

وصف مادة استراتيجيات التسويق الالكتروني

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405416	استراتيجيات التسويق الالكتروني	3	0400501

وصف المادة :

تهتم هذه المادة بالتخطيط الاستراتيجي للنشاط التسويق بشكل عام بالإضافة إلى التركيز على القرارات الاستراتيجية المتعلقة بعناصر المزيج التسويقي ومن ثم الرقابة على تنفيذ هذه الاستراتيجيات والرقابة عليها وإجراء التعديلات الضرورية لها والتي تفرضها عناصر البيئة الخارجية.

وصف مادة بحوث التسويق

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405417	بحوث التسويق	3	0400102- 0405211

وصف المادة :

إن التسويق كان في كثير من الأحيان السبب الرئيسي وراء كثير من حالات النجاح الذي حظيت به مؤسسات الأعمال والمعلومات التي تعتبر احد المدخلان الإستراتيجية في عملية صنع القرار التسويقي، فان توفيرها لصانع القرار بالجودة العالية يعتبر مطلباً أساسياً لتفعيل هذه العملية، ولهذا تعتبر بحوث التسويق هي الإدارة التي يمكن من خلالها تحقيق ذلك توفير القادة المعلوماتية التي تحتاج لها عملية إدارة النشاط التسويقي بكفاءة عالية.

وصف مادة قضايا معاصرة في التسويق

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405419	قضايا معاصرة في التسويق	3	0405211

وصف المادة :

التركيز على تعريف الطالب بمفهوم قضايا معاصرة في التسويق مثل التسويق الاخضر، والمسؤولية الاجتماعية والعلامة التجارية، والتسويق الداخلي ، والتسويق الابداعي ، والسياسات الواجب اتباعها لمواجهة ادارة المخاطر التسويقية والعوامل البيئية المؤثرة على هذه العملية التسويقية وكيفية ضمان رضا العملاء من خلال جودة الخدمات والسلع المقدمة لهم .

وصف مادة نظم المعلومات التسويقية

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405441	نظم المعلومات التسويقية	3	0405211

وصف المادة :

تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بمفهوم أنظمة المعلومات في مجال التسويق، وتحديد طبيعة البيانات التي يحتاجها في دراسة السوق ومعالجتها وتوظيفها لخدمة القرار التسويقي، فضلاً عن معرفته بطبيعة الأنظمة المعلوماتية الخاصة بالمزيج التسويقي وكذلك نظم دعم القرار التسويقي

وصف مادة تسويق الاعمال

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405213	تسويق الاعمال	3	0400501

وصف المادة:

تهدف هذه المادة إلى التعريف بتسويق الاعمال وبأسواق المنتجات الصناعية وتجزئتها وتخطيط عمليات تسويق المنتجات الصناعية وتوزيعها وترويجها وتسعيورها.

وصف مادة التسويق الإلكتروني

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405443	التسويق الإلكتروني	3	0400501

وصف المادة :

التركيز على الجوانب النظرية والعملية للتسويق الإلكتروني، والذي يعتبر أحد المجالات الفرعية لعلوم التسويق، فضلا عن الدور الهام الذي يؤديه في إنجاح المنظمات الإنتاجية والتسويقية وتحقيق أهدافها، وفي صياغة استراتيجيات صنع القرار في بيئة ديناميكية شديدة التنافسية .

Description of International Marketing in English

No. of course	Course Name	Hours	Prerequisite .No
0405461	International Marketing in English	3	0405211

Course description :

This course covers globalization marketing, characteristics and Forms of international marketing, international marketing strategies And requirements, means of negotiation of international agreements, direct and indirect techniques of international marketing, e-marketing, and e-commerce.

وصف مادة التسويق السياحي والفندقي

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405356	التسويق السياحي والفندقي	3	0400501

وصف المادة :

التركيز على تعريف الطالب بمفهوم التسويق السياحي وأهدافه وأهميته ، واسس التسويق السياحي وأنواع السياحة ومواصفات الفنادق ، والسياسات الواجب اتباعها للترويج السياحي والفندقي والعوامل البيئية المؤثرة على هذه العملية التسويقية وكيفية ضمان رضا العملاء من خلال جودة الخدمات المقدمة لهم .

وصف مادة ادارة المبيعات

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405314	ادارة المبيعات	3	0400501

وصف المادة :

تهدف هذه المادة الى دراسة مبادئ ادارة المبيعات والأساليب المتبعه والتي تتميز بتخصيص الأولويات والأهداف ومسؤوليات مبيعات الشركة , وصياغه سياسة المبيعات وفهم مهام التخطيط والتنظيم والتوظيف لأدارة المبيعات . وفهم الديناميكيه البشريه في ادارة مندوبي المبيعات ومناقشه بعض الفرص والتحديات التي تواجه مدير المبيعات بشكل يومي . وتعزز هذه المادة اهمية السلوك الأخلاقي والمهارات التي يجب ان يتمتع بها رجل البيع عند عملية البيع .

وصف مادة التكنولوجيا والتسويق المعاصر

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405445	التكنولوجيا والتسويق المعاصر	3	0405441

وصف المادة:

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 تعاملًا 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 وبنائها وتوزيعها للجهات المستفيدة

وصف مادة التدريب العملي لطلبة التسويق

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405420	التدريب العملي لطلبة التسويق	3	---

وصف المادة :

تعتبر مادة التدريب العملي لطلبة قسم التسويق بكلية الاقتصاد والعلوم الادارية من مواد متطلبات التخصص للحصول على درجة البكالوريوس في التسويق .يجتاز الطالب هذه المادة عن طريق التدريب العملي في إحدى المؤسسات سواء كانت حكومية أو خاصة بحد ادنى مقداره مئة وعشرون ساعة تدريب عملية ,ويتركز مجال التدريب في الاجهزة الحكومية وفي المؤسسات المصرفية وغير المصرفية ,كالبنوك وشركات التأمين والمؤسسات التجارية وغيرها . يقوم الطالب خلال تلك الساعات بالتعرف على المؤسسة واقسامها وطبيعة نشاط كل قسم منها بشكل عام .

وصف مادة سلوك المستهلك عبر الانترنت

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405221	سلوك المستهلك عبر الانترنت	3	0400501

وصف المادة :

يهدف هذا المساق إلى تعلم المبادئ السلوكية للمستهلك عبر الإنترنت. يتناول الجزء الأول من هذه الدورة فهم سلوك المستهلك واهتماماته. من المهم جداً لأي جهة تسويق تحديد المنتجات والخدمات التي يهتم بها المستهلك وتحديد المنتجات التي لا يريدونها. يتناول الجزء الثاني من المقرر الدراسي التطبيقات العملية لهذه المبادئ السلوكية وكيفية رعاية المستهلك واهتمامه

وصف مادة مقدمة في التسويق الاسلامي

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405220	مقدمة في التسويق الاسلامي	3	0400501

وصف المادة :

يركز هذا المساق على مفهوم التسويق من منظور اسلامي ، ومدى ارتباط التسويق بالبيئة المحيطة به وبالذات في الجانب الديني ، وكما يركز هذا المساق على التسويق من منظور حضاري ديني ومعاصر ، مما يحقق اهداف المنظمة باعتبارها تعيش في بلد الدين الرسمي فيها هو الاسلام ، فيستطيع المسوق وضع الاستراتيجيات التسويقية بما يتناسب مع البيئة التسويقية مع البيئة المتغيرة وشديدة المنافسة

وصف مادة التسويق من خلال الشبكات الإجتماعية

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405252	التسويق من خلال الشبكات الإجتماعية	3	0400501

وصف المادة :

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. تشمل المادة أيضاً على دراسة استراتيجيات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مثل إنشاء محتوى جذاب وملئم للمنصات المختلفة، واستهداف الجمهور المناسب، وتحليل البيانات والاحصائيات لقياس فعالية حملات التسويق.

وصف مادة التسويق عبر الموبايل

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405357	التسويق عبر الموبايل	3	0400501

وصف المادة :

تتناول مادة التسويق عبر الهاتف الموبايل- كجزء من نشاط التسويق الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي- فهم طبيعة التسويق عبر الهاتف المحمول والفرص والتحديات التي تواجهها التعامل مع مختلف محركات البحث المتاحة لاتخاذ قرارات استراتيجية تتعلق بعناصر مزيج التسويق الإلكتروني، والتحكم فيها وإجراء التعديلات اللازمة للتكيف مع بيئة التسويق الإلكتروني

وصف مادة الاتصالات التسويقية الإلكترونية المتكاملة

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405354	الاتصالات التسويقية الإلكترونية المتكاملة	3	0400501

وصف المادة :

يستعرض هذا المقرر عناصر الاتصالات التسويقية الالكترونية من منظور متكامل. تتيح هذه المعرفة للطالب القدرة على البحث وتقييم الموقف التسويقي والترويجي للشركة واستخدام تلك المعلومات في إعداد إستراتيجيات وبرامج اتصال فعالة.

وصف مادة تصميم المواقع الالكترونية

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405471	تصميم المواقع الالكترونية	3	0405211

يهدف هذا المساق الى التعريف عن كيفية تصميم مواقع الويب بالاضافة الى تزويد الطلبة بمعلومات كافية حول انشاء صفحات الويب التجارية ، والتي تلعب دورا اساسيا في عملية التسويق عبر الأنترنت ويكون ذلك من خلال زيادة المعرفة في اهم ادوات البرمجة وكيفية استخدامها وتعديلها من اجل تناسب احتياجاتهم بالاضافة الى التعرف على الية عمل الاعلانات على صفحات الويب وكيفية اضافتها وسيتم التدريب بشكل عملي على انشاء صفحات ويب ذات واجهات سهله تمكن المستهلك من استخدام صفحات الويب بكل سهولة ويسر .

وصف مادة التصميم الجرافيكي

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405472	التصميم الجرافيكي	3	0405211

التصميم الجرافيكي يلعب دورا اساسيا في نجاح الأنشطة التسويقية الألكترونية , لذلك تهدف هذه المادة الى تعليم الطلبة عن قواعد التصميم الأساسية , بالاضافة الى التدريب على عمل تصاميم ابداعية تناسب اهداف المنشأة وذلك من خلال برامج التصميم المختلفة .

وصف مادة التسويق باستخدام محركات البحث

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
0405358	التسويق باستخدام محركات البحث	3	0409211

يتضمن هذا المساق التعريف باساسيات محركات البحث والاعلانات، وكيفية انسجامها مع عملية التخطيط التسويقي والاتصالات التسويقية، اضافة الى تغطية مواضيع مختلفة مثل: كيفية

عمل محركات البحث، وكيفية البحث للمستخدمين، وكيفية تحسين الموقع على شبكة الانترنت لمحركات البحث (SEO)، وكيفية تطوير حملة اعلانية عن طريق محرك البحث وقياس النجاح.