



اعتماد  
NCAAA  
T4  
2020

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	التسويق الرقمي
رمز المقرر:	
البرنامج:	الدبلوم المتوسط في التسويق والمبيعات – عن بعد (5)
القسم العلمي:	الإدارة
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الملك فيصل

## المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ..... 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ..... 3
1. الوصف العام للمقرر: ..... 3
2. الهدف الرئيس للمقرر ..... 3
3. مخرجات التعلم للمقرر: ..... 3
- ج. موضوعات المقرر ..... 4
- د. التدريس والتقييم: ..... 4
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ..... 4
2. أنشطة تقييم الطلبة ..... 5
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ..... 5
- و - مصادر التعلم والمرافق: ..... 5
1. قائمة مصادر التعلم: ..... 5
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ..... 5
- ز. تقويم جودة المقرر: ..... 6
- ح. اعتماد التوصيف ..... 6



## أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: <b>3</b>
2. نوع المقرر أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى <input type="checkbox"/> ب. <input type="checkbox"/> إجباري <input checked="" type="checkbox"/> اختياري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر السنة الثانية / المستوى الثالث
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) إدارة التسويق
5. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد

## 6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية		
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني	45	%100
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

## 7. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
1	محاضرات مباشرة (متزامنة)	12
2	معمل أو استوديو	
3	دروس إضافية	
4	أخرى (تذكر) (محاضرات مسجلة)	33
	الإجمالي	45

## ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

1. الوصف العام للمقرر: يتناول المقرر المفاهيم الأساسية المرتبطة بالتسويق الرقمي والمزيج التسويقي الإلكتروني، كما يركز على استخدام الانترنت والتقنيات الأخرى كأدوات التسويق الفعال، وتأثير تلك التقنيات على البيئة التسويقية والعملاء، وتوضيح تطبيقاتها في مجال الخطة التسويقية للمنظمات من خلال ما ينتحه التسويق الرقمي من بيانات ومعلومات دقيقة حول العملاء ويأت ذلك بُغية صقل معارف الطالب وزيادة مهارته بالشكل الذي يعزز انطلاقه في الحياة العملية.
2. الهدف الرئيس للمقرر تزويد الطالب بالمعارف والمهارات الأساسية في التسويق الرقمي.

## 3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
ع 1	1.1 تعريف بالمفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي
ع 2	1.2 شرح التطبيقات الجديدة وتأثيرها على المزيج التسويقي
ع 2-3ع	1.3 توضيح استراتيجية التسويق الرقمي

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	<b>المهارات</b>
م 1	2.1 تطبيق استراتيجية التسويق الرقمي وخطط التسويق ذات الصلة
م 2-3	2.2 تحليل فعالية استخدام مفاهيم التسويق الأساسية من خلال تطبيق التكنولوجيا الجديدة للوصول إلى العملاء
م 4	2.3 استخدام تقنيات التسويق الرقمي
	<b>القيم</b>
ق 1	3.1 التواصل الفعال الشفوي والكتابي
ق 2	3.2 التعلم الذاتي والتعاوني

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
1	الانتقال القوي نحو العملاء المفضلين	6
2	تناقضات التسويق نحو العملاء المفضلين وكسر أساطير التواصل التقليدية	3
3	الثقافات الرقمية المؤثرة	6
4	التسويق في الاقتصاد الرقمي	3
5	مسار العميل الجديد	6
6	مقاييس الإنتاجية التسويقية	3
7	الصناعة النموذجية وأفضل الممارسات	3
8	التسويق المرتكز على الإنسان لتحقيق جاذبية العلامة التجارية	6
9	تسويق المحتوى وتوليد الفضول لمعرفة العلامة التجارية	3
10	تسويق عبر كل القنوات للالتزام بالعلامة التجارية	3
11	التشارك في التسويق لاعتماد العلامة التجارية	3
45	<b>المجموع</b>	

### د. التدريس والتقييم:

#### 1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	<b>المعرفة والفهم</b>		
1.1	يصف ويحدد المفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
1.2	يشرح التطبيقات الجديدة وتأثيرها على المزيج التسويقي	محاضرات متزامنة وغير متزامنة حالات عملية	اختبارات وواجبات
1.3	توضيح استراتيجية التسويق الرقمي	محاضرات متزامنة وغير متزامنة حالات عملية	اختبارات وواجبات
2.0	<b>المهارات</b>		
2.1	يطبق استراتيجية التسويق الرقمي وخطط التسويق ذات الصلة	محاضرات متزامنة وغير متزامنة حالات عملية	اختبارات وواجبات
2.2	تحليل فعالية استخدام مفاهيم التسويق الأساسية من خلال تطبيق التكنولوجيا الجديدة للوصول إلى العملاء	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات
2.3	استخدام تقنيات التسويق الرقمي	محاضرات متزامنة وغير متزامنة	اختبارات وواجبات

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.0	القيم		
3.1	- يستخدم تقنيات تكنولوجيا المعلومات للتواصل بشكل فعال.	محاضرات متزامنة وغير متزامنة مناقشات وتعلم ذاتي	اختبارات وواجبات مشاركات
3.2	القدرة على العمل الجماعي والتفاعل مع الآخرين في استخدام التقنيات الحديثة في الاعمال	محاضرات متزامنة وغير متزامنة مناقشات وتعلم ذاتي	اختبارات وواجبات مشاركات
...			

## 2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	واجبات	على مدار الفصل الدراسي	10 %
2	مشاركة في منتديات الحوار	على مدار الفصل الدراسي	10 %
3	حضور المحاضرات المباشرة والمسجلة	على مدار الفصل الدراسي	10 %
	اختبار نهائي	نهاية الفصل الدراسي	70 %

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)

## هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

ثلاث ساعات مكتبية (أون لاين) أسبوعياً خدمات مقدمة من المرشد الأكاديمي ومكتب الإرشاد الأكاديمي.
---

## و - مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	كوتلر فيليب، (2018): الانتقال من التسويق التقليدي إلى التسويق الرقمي، دار جبل عمان للنشر، عمان، الأردن.
المراجع المساندة	محتوى الكتروني إضافي للمادة -مواقع على الانترنت ذات العلاقة بالتسويق الرقمي
المصادر الإلكترونية	- مواقع على الانترنت ذات العلاقة بالتسويق الرقمي
أخرى	

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>منصة التعلم الإلكتروني (بلاك بورد) وكافة الخدمات الإلكترونية التعليمية المقدمة من قبل عمادة التعلم الإلكتروني والتعلم عن بعد.</li> <li>قاعات بث</li> <li>قاعات للاختبارات النهائية</li> </ul>
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	<ul style="list-style-type: none"> <li>خدمات الكترونية مقدمة عمادة التعلم الإلكتروني والتعلم عن بعد مثل:</li> <li>نظام لإدارة التعلم الإلكتروني (البلاك بورد)</li> <li>كمبيوتر مكتبي أو محمول</li> <li>سبورة ذكية (عند الحاجة)</li> <li>تطبيقات الكترونية (عند الحاجة)</li> </ul>
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	لا يوجد

## ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)	الطلاب	فاعلية التدريس
غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)	الطلاب	فاعلية طرق تقييم الطلاب
مباشر	المراجع النظير	فاعلية طرق تقييم الطلاب
غير مباشر (استبانة تقييم المقرر)	الطلاب	مصادر التعلم
غير مباشر (تقرير المقرر)	عضو هيئة التدريس	مصادر التعلم
مباشر (اعمال الطلاب في الاختبارات، مشاريع، تقارير، واجبات)	عضو هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر

مجالات التقويم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)  
 المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)  
 طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

## ح. اعتماد التوصيف

مجلس الجامعة	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة