

## وصف المواد

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02121111	مبادئ التسويق الرقمي	3	-
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالتوجهات الحديثة والمعاصرة في حقل التسويق الإلكتروني، السلوك الشرائي ومحدداته والعوامل المؤثرة فيه، السوق وطبيعته، استراتيجيات دخول السوق الإلكتروني، تخطيط الأسواق الإلكترونية.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02121214	إدارة التسويق	3	02121111
تتضمن هذه المادة إبراز تطور إدارة التسويق و تجزئة السوق والأسواق المستهدفة وأخيرا وظائف التسويق من التخطيط والتوجيه و التنظيم والرقابة.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02121211	نظم المعلومات التسويقية	3	02051111
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمبادئ الأساسية لنظم المعلومات التسويقية، التركيز على تطبيقات واستراتيجيات النظم ودورها في توزيع المنتجات، المفاهيم الأساسية لنظم المعلومات التسويقية، تحليل وتصميم النظم التسويقية، استخدامات تكنولوجيا المعلومات، تطوير أنظمة التسويق الذكي، تطوير أنظمة الاتصالات التسويقية، التعريف بأنواع البرمجيات التسويقية.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02121212	تصميم المواقع الإلكترونية التجارية	3	02121111
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمبادئ الأساسية والجوانب التقنية والفنية لتصميم وبناء واجهات البرمجيات المختلفة، أنواع واجهات الاستخدام، دعم نظم التشغيل، متطلبات المستخدم، واجهات الاستخدام الرسومية، عناصر واجهات الاستخدام، التفاعل مع واجهة الاستخدام، نماذج وطرق التصميم			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02121213	التسويق عبر الموبايل	3	02121111
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بمفاهيم الترويج والاتصال وأهميته ضمن النشاط التسويقي، توضيح العلاقة التكاملية مع عناصر المزيج التسويقي، دراسة وتحليل طبيعة الاتصال الترويجي والإقناعي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122111	التصميم التفاعلي للمواقع وتحليلها	3	02121211
إكساب الطلبة المعرفة والمهارة اللازمة لكيفية التصميم للمواقع الإلكترونية وتطوير أساليب التعامل مع مستخدمي المواقع الإلكترونية، القدرة على تطوير أساليب تسويقية بما يتلاءم مع خصائص الزبائن في السوق الإلكتروني.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122112	اساليب البحث العلمي في التسويق	3	02121212
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بكيفية تصميم مشروع البحث لأغراض التخرج، أهمية البحث العلمي، طرق تحديد المشكلة، صياغة الفرضيات، الوصول إلى أدبيات الدراسة، الوسائل والأساليب الإحصائية، طرق تحليل النتائج والتوصيات، اكساب الطالب القدرة على ربط الواقع النظري لمشروع التخرج بالواقع العملي وزيادة قدرته على فهم المشكلات واختبارها وتحليلها.			

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122113	التسويق من خلال الشبكات الاجتماعية	3	02121213
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية للتسويق الالكتروني والتسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي، معرفة البيانات الضرورية في التسويق، المزيج التسويقي الالكتروني، الأدوات الالكترونية المستخدمة في التواصل الاجتماعي			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122114	تسويق الخدمات	3	02121214
تتضمن هذه المادة استعراض مفهوم تسويق الخدمات وإبراز الفروق الأساسية بين تسويق الخدمات وتسويق السلع المادية ، وتسليط الضوء على عناصر المزيج التسويقي الخدمي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122115	إدارة المبيعات	3	02121214
تتضمن هذه المادة واقع النشاط البيعي وكيفية إدارته ، والتعرف على صفات وواجبات ومسؤوليات مدير المبيعات بالإضافة إلى التعرف على صفات مندوبي المبيعات و الأسس العلمية لتشكيل الفريق البيعي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122211	قنوات التوزيع الالكترونية	3	02121214
تتضمن هذه المادة المفاهيم المرتبطة بقنوات التوزيع الرقمية من خلال التعرف على طرق تصميم قنوات التوزيع الرقمية وفهم الأساليب والطرق الحديثة في التوزيع الرقمي واعداد الخطط الإستراتيجية الخاصة بها.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122212	التسويق الرقمي المصرفي	3	02121214
يهدف هذا المساق الى تعريف الطلاب بالمفاهيم والاصول العلمية والعملية والالكترونية المتعلقة بالتسويق المصرفي، التعرف بعمليات التسويق المصرفي، معرفة الجوانب الاساسية لتطبيق الخدمات المصرفية			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122213	ادارة الموارد البشرية	3	02121214
تتناول المادة المبادئ الاساسية التعريف بإدارة الموارد البشرية كما يتطرق الى استراتيجيات تحليل الوظائف والتخطيط للاحتياجات متطرقا الى اساليب وخطوات التوظيف بالإضافة الى اساليب والتقييم والحوافز والتعويضات.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123111	تحسين محركات البحث	3	02122111
تهدف هذه المادة الى التعرف بالتسويق الرقمي من خلال استخدام محركات البحث وكيفية زيادة ظهور موقع الويب في محركات البحث عن طريق الفهرسة وشراء الإعلانات وكذلك تحسين موقع الويب من خلال الاعلانات المدفوعة. اضافة الى تعليم الطالب آلية ادراج محركات البحث ضمن الخطة التسويقية			

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123112	التسويق الاستقطابي	3	02122112
<p>رغبة الشركة او العلامة التجارية في تجزئة الاسواق الى قطاعات اصغر واكثر تميزا للعمل على ارضائها بشكل اكثر تنافسية وبطريقة تزيد من ظهور العلامة التجارية وتخفف من التكاليف المالية والبشرية فيها</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123113	سلوك المستهلك عبر الانترنت	3	02122113
<p>يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بمفاهيم والمبادئ الأساسية لسلوك المستهلك باستخدام الانترنت، شرح كيفية تأثير العوامل الداخلية والخارجية على سلوك المستهلك، الفرد أو الجماعة أو المؤسسة</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123114	إدارة العلاقات بالموردين والعملاء CSRM	3	02122115
<p>يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية بمهارات الاتصال وربطها بالتكنولوجيا الحديثة، أهمية الاتصال، أساليب التواصل التقليدي والالكتروني. تعزيز قدرات التواصل بين المنظمة والزبائن، الأدوات الإلكترونية، أساليب التواصل باستخدام أدوات التكنولوجيا الحديثة، تعزيز مفهوم القدرات التنافسية في ظل الحداثة التكنولوجية، يعمل الطالب على تطبيق المفاهيم الاتصالية والأساليب المستخدمة في الاتصالات وتكنولوجيا التسويق الحديث.</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123115	ادارة التسعير والتكاليف	3	02122211
<p>تتضمن هذه المادة تسليط الضوء على أهمية التسعير وكذلك التطرق إلى كافة وسائل وطرق تحديد الأسعار ، والعوامل المؤثرة على تحديد الأسعار، بالإضافة إلى تحديد طرق التسعير المستخدمة في تسعير المنتجات.</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123211	تخطيط وتطوير المنتج	3	02123115
<p>تتضمن هذه المادة المفاهيم الخاصة بتطوير المنتج، وإستراتيجية تطوير المنتجات الجديدة، و إدارتها، وتسليط الضوء على أساليب الإبداع وخلق الأفكار، وتنظيم المنتجات الجديدة، وغرلة الأفكار الجديدة</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123212	الاتصالات التسويقية الرقمية المتكاملة IDMC	3	02122211
<p>يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية للاتصالات التسويقية الالكترونية، معرفة عناصر المزيج التسويقي، دراسة وتحليل طبيعة الاتصال الترويجي، دراسة الجوانب الإدارية وتخطيط جهود الاتصال الالكتروني وتصميم الحملات الالكترونية</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123216	قضايا قانونية في التسويق الرقمي	3	02123114
<p>يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالقوانين الأساسية لاستخدام محركات البحث في التسويق، التعريف بقوانين شبكة الانترنت، أنواع محركات البحث مثل جوجل، ياهو، بنج و PPC وغيرها.</p>			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق

02123112	3	استراتيجيات التسويق الرقمي	02124111
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية لبناء الاستراتيجيات التسويقية الإلكترونية المناسبة للمؤسسات في القطاعين العام والخاص، معرفة البيئة التسويقية، الأساليب والخطوات التي تساعد على تصميم وتنفيذ الاستراتيجيات الرقمية.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124112	التسويق الاجتماعي	3	02123113
تتضمن هذه المادة مدخل إلى التسويق الاجتماعي، والتعريف بأساليب وأهداف التسويق الاجتماعي، واستعراض عناصر مزيج التسويق الاجتماعي، ومجالات واستراتيجيات التسويق الاجتماعي، بالإضافة إلى تخطيط حملات التسويق الاجتماعي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124113	التصميم الجرافيكي	3	02123211
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطلبة بالتصميم الجرافيكي وعناصر وقواعد التصميم وأهمية التصميم الجرافيكي كوسيلة من وسائل التسويق البصري والإعلان. حيث تركز المادة على النظريات الخاصة باللون واللغة كوسيلة بصرية للتسويق عبر التصميم الجرافيكي. كما تهدف المادة إلى تدريب الطلبة على أساسيات التصميم الجرافيكي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124114	قضايا معاصرة في التسويق والتكنولوجيا	3	02123211
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالقضايا المعاصرة في التسويق الإلكتروني على ضوء الممارسات العملية، العوامل المؤثرة في السوق الإلكتروني، شرح وتحليل مشاكل تسويقية لدراسة حالات السوق الإلكتروني في الواقع المحلي والإقليمي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124211	التدريب الميداني	3	02124111
يهدف التدريب الميداني إلى توفير ممارسة مهنية مناسبة للطلبة لتطبيق المعارف التي تم اكتسابها أثناء دراستهم في أحد المجالات التطبيقية في التسويق الرقمي لاكتساب المهارات العملية المطلوبة لاندماجهم بسوق العمل بطريقة فعالة			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124126	التسويق الدولي	3	
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122121	إدارة المواد	3	02121214
تتضمن هذه المادة مفهوم وظيفتي الشراء والتخزين، واختيار مصدر الشراء المناسب، الاستلام والفحص، الجودة المناسبة و السعر المناسب وتعليم الطالب بالجوانب الكمية لتحديد مستويات المخزون واحتياجات المواد.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق

02124114	3	الريادة في التسويق	02124221
تتضمن المادة عدة جوانب متعلقة بإدارة التغيير وضرورة تبني الأعمال الريادية كأساس للتقدم والتنافس في الأسواق و كيفية تسخير التكنولوجيا لبناء الأعمال التجارية في المستقبل, كما تتناول الجوانب المتعلقة بتسويق المشروعات الريادية الناشئة.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123121	بحوث التسويق	3	02122111
تتضمن هذه المادة مدخل إلى بحوث التسويق ، والتعرف على أنواع البحوث التسويقية ، وطرق جمع البيانات التسويقية، كما يركز على جميع أساليب وطرائق البحث التسويقي والتعريف على العينات وأنواعها ، فهو يساعد الطلبة على فهم واستيعاب مناهج البحث المناسبة لتسهيل إمكانية إجراء بحوث تطبيقية على البيئة التسويقية.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122123	التسويق الصيدلاني والطبي	3	02121214
تتضمن هذه المادة مفهوم التسويق الصحي والدوائي والتجزئة والإحلال والاستهداف في الأسواق الدوائية، وإستراتيجية المنتج الصحي والدوائي، بالإضافة إلى التعريف بمهارات بيع المنتجات الصحية والدوائية.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122122	دراسات تسويقية باللغة الانجليزية	3	02121214
تتضمن هذه المادة المفاهيم الأساسية للتسويق والتعرف على عمليات التسويق المعاصرة ، واستعراض إستراتيجيات التسويق وبحوث التسويق وشرح وافى لعناصر المزيج التسويقي			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122124	تطبيقات التسويق على الحاسوب	3	02121211
تتضمن هذه المادة استعراض لأحدث التقنيات الحديثة في مجال التسويق , باستخدام بعض البرمجيات الجاهزة , والتحليل الإحصائي.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02122221	البيع الشخصي	3	02122115
تتضمن هذه المادة توضيحا للدور الهام والحقيقي للبيع الشخصي ومدى مساهمته في تحقيق أهداف المؤسسات وبقائها و استمراريتها و التعرف على أنماط العملاء وكيفية التعامل معهم.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02124222	نماذج في التسويق	3	02124114
تتضمن هذه المادة استعراض لمفاهيم حديثة في التسويق مثل: إدارة علاقات الزبائن والتسويق بالعلاقات، والتسويق الأخضر، والتسويق السياسي، والتسويق الإبداعي، التسويق العقاري.			
رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123221	مهارات التفاوض	3	02122112

تستعرض هذه المادة معرفة التفاوض وأشكاله وأهميته كما تتناول بعض المهارات التي يمكن من خلالها أن يصبح الإنسان أكثر قدرة على إقناع الآخرين.

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	المتطلب السابق
02123222	إدارة سلسلة التوريد	3	02123112
تتضمن هذه المادة توضيح مفهوم الأعمال اللوجستية وبيئة الأعمال اللوجستية، وماهية قنوات الأعمال اللوجستية، ماهية نظام التوزيع المادي، وإدارة وظيفة الشراء و المواد، وإدارة وظيفة النقل ووسائل النقل، وإدارة التخزين و المخازن/المستودعات، وإدارة التغليف و مناولة المواد/التسليم.			