

2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس) —

اسم المقرر: التسويق الرقمي
رمز المقرر: APAM2511T
البرنامج: التسويق التطبيقي
القسم العلمي: الدبلومات
الكلية: الكلية التطبيقية
المؤسسة: جامعة أم القرى
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 2024/12/29



جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:.....3
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:.....4
- ج. موضوعات المقرر.....5
- د. أنشطة تقييم الطلبة.....6
- هـ. مصادر التعلم والمرافق:.....6
- و. تقويم جودة المقرر:.....7
- ز. اعتماد التوصيف:.....7



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (ثلاث ساعات)

2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الأولى - المستوى الثاني)

4. الوصف العام للمقرر

يهدف المقرر الى دراسة التسويق الرقمي وتأثيره على الأعمال وتوفير إطار لفهم التسويق الرقمي، بما في ذلك فرص التسويق المحتملة، بالإضافة إلى قضايا التنفيذ والتنظيم المرتبطة بالاستفادة من التسويق الرقمي.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

APAM1501T مبادي التسويق
APA1508T الاتصالات التسويقية المتكاملة

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

- مناقشة أوجه التشابه والاختلاف بين التسويق التقليدي والتسويق الرقمي.
- شرح النماذج المختلفة المتعلقة بالتجارة الرقمي.
- ربط استراتيجيات العمل بمنظمات الأعمال باهتمامات التسويق الرقمي.
- مناقشة التهديدات الأمنية للتسويق الرقمي

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	3	100%
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	• التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	%100
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
	الإجمالي	45	%100

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	التعريف بأسس وأهمية التسويق الرقمي.	ع1	- المحاضرات النظرية	- الاختبارات التصفية والنهائية
1.2	توضيحي مفاهيم التسويق الرقمي المختلفة من خلال معرفة المكونات الرئيسية للمواقع الإلكترونية وتمكين الآخرين من العثور على نشاطك التجاري على الويب	ع2	- المناقشة أثناء المحاضرات - مجموعات العمل الفردية والجماعية - المشاريع - حلقة النقاش	- أسئلة حوارية من خلال المناقشات الشفهية للطلاب والطالبات ومناقشة الأبحاث الفردية والمشاركة -
2.0	المهارات			
2.1	الوصول إلى جمهور أكبر في نطاقك المحلي أو على وسائل التواصل الاجتماعي أو على الأجهزة الجوّالة.	م1	- المناقشات - حلقة النقاش - المحاضرات النظرية	- الاختبارات التصفية والنهائية أسئلة حوارية ومناقشات داخل المحاضرات
2.2	تعريف المجتمع المحلي بالأنشطة وإظهار النشاط التجاري على شبكات التواصل الاجتماعي	م3	- التمارين - الواجبات	

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	الإلكتروني على نماذج واستراتيجية الأعمال.			
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	تحمل المسؤولية في بيئة العمل.	2ق	التعليم الذاتي - التعليم التعاوني	تقييم الواجبات و المناقشات
3.2	الالتزام بتعزيز المبادرات والابتكار والأبداع كقيم أساسية ومحورية في مجال التسويق الرقمي.	3ق	التعليم الذاتي - التعليم التعاوني	تقييم الواجبات و المناقشات

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	خلق فرصة لنشاطك التجاري على الإنترنت	3
2	فرصتك على الإنترنت وفرصتك الرقمية	3
3	الخطوات الأولى نحو النجاح على الإنترنت-الأهداف وبناء الوجود وتسويق النشاط التجاري	3
4	تعزيز تواجدك على الإنترنت والمكونات الرئيسية للموقع الإلكتروني	3
5	تمكين الآخرين من العثور على نشاطك التجاري على الويب	3
6	مقدمة عن محركات البحث وكيف يتم العثور على الموقع من خلال نتائج البحث	3
7	الوصول إلى مزيد من العملاء باستخدام وسائل إعلانية	3
8	تعريف مجتمعك المحلي بنشاطك وإظهار نشاطك التجاري على شبكات التواصل الاجتماعي	3
9	الوصول إلى جمهور أكبر في نطاقك المحلي أو على وسائل التواصل الاجتماعي أو على الأجهزة الجوّالة	3
10	الاتصال عبر البريد الإلكتروني والإعلان عبر المواقع الأخرى والاستفادة من محتويات الفيديو	3
11	بيع المنتجات والخدمات على الإنترنت	3

12	تتبع حركة زيارات الويب وقياسها	3
13	الوصول إلى مزيد من العملاء باستخدام وسائل إعلانية	3
14	إنشاء متجر على الإنترنت وزيادة المبيعات	3
15	تحقيق انتشار عالمي للنشاط التجاري	3
45	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الأعمال الفصلية وتشمل المشاركة والواجبات والتكاليف	على مدار الفصل الدراسي	40%
2	الاختبار النصفى	الأسبوع 8	20%
3	الاختبار النهائي	الأسبوع 16	40%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

إبراهيم محمد امبابي، أساسيات التسويق الرقمي، مهارات من جوجل، الطبعة الاولى، 2020.	المراجع الرئيس للمقرر
علي محمد الغامدي، التسويق الرقمي 101- مفاهيم علمية وتجارب عملية، المملكة العربية السعودية، الطبعة الاولى، 2023.	المراجع المساندة
رابط المكتبة السعودية الرقمية sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx	المصادر الإلكترونية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات دراسية تتسع لحوالي 45 طالب

العناصر	متطلبات المقرر
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)	أجهزة عرض و شبكة إنترنت و برمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

و. تقويم جودة المقرر:

مجلات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	أعضاء هيئة التدريس – الطلاب	استطلاعات الرأي
فاعلية طرق تقييم الطلاب	أعضاء هيئة التدريس – منسق المقرر – مشرف البرنامج	تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل- نماذج من تقييم الطلاب و أعمالهم
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	استطلاعات الرأي
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	منسق المقرر – مشرف البرنامج	نتائج الطلاب في الاختبارات الدورية والنهائية
أخرى		

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد	مجلس جامعة أم القرى
رقم الجلسة	851141114462/190356
تاريخ الجلسة	1446/11/22

