الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0

الكلية	الاعمال	القسم	التسويق
اسم المادة الدراسية	التسويق الالكتروني	رقم المادة	0504431
الساعات المعتمدة	3	المتطلب السابق/المتزامن للمادة	ادارة التسويق

الوصف المختصر للمادة:

يتضمن تعريف الطالب بالنشاطات التسويقية التي تضطلع بها شركات الأدوية، مع التركيز على خصوصية المزيج التسويقي الدوائي. ويتناول المساق أيضاً المنهجية العلمية المتبعة لتسويق الخدمات الطبية والدوائية ذات العلاقة المباشرة بالصناعة الدولية

أهداف ومخرجات التعلم للمادة الدراسية	
الهدف الاول	اكتساب الطلبة للمعرفة والفهم بطبيعة التسويق الالكتروني واهميته بأعتبارة انجاحاً جديداً مهم للافراد.
مخرجات التعلم للهدف الاول	1.1ان يكون للطالب القدرة على امتلاك المعرفة والفهم في مجالات التسويق المختلفة
الهدف الثاني	اكتساب الطلبة المعرفة والدراية لتطبيقات التسويق الالكتروني .
مخرجات التعلم للهدف الثاني	1.2 ان يكون للطالب القدرة على امتلاك المعرفة والفهم في مجالات التسويق المختلفة 2.2 تمكين الطالب من معرفة وفهم مباديء وقيم المسؤوليات الأخلاقية، والتنظيمية والاجتماعية للتسويق.
الهدف الثالث	معرفة وفهم استراتيجيات التسويق الالكتروني
مخرجات التعلم للهدف الثالث	1.3 اكساب الطالب قدرات ومهارات العمل الجماعي 2.3 ان يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال، شفويا و تحريريا في حقول ومجالات بحوث التسويق.
الهدف الرابع	فهم واستيعاب ابعاداستخدام التسويق الالكتروني
مخرجات التعلم للهدف الرابع	1.4 ان يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال، شفويا و تحريريا في حقول ومجالات بحوث التسويق. 2.4 ان يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لتحقيق الاهداف المنشودة.
الكتاب المعتمد:	الصميدعي , محمود , ويوسف ,ردينه, (2012) التسويق الالكتروني . دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ,عمان , الاردن Strauss, Jx frost, R(2012) E-marketing, sixth edition, pearson
المراجع العلمية:	----------

التوزيع الزمني				
الاسبوع	عدد الساعات	الموضوعات	الصفحات في الكتاب المعتمد	ملاحظات
02+01	1 1 1	-مفهوم التسويق الالكتروني -الاختلاف بين الاعمال الالكترونية, التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني	ص 79-90	
3	1 1 1	مزايا وفوائد التسويق الالكتروني وظائف التسويق الالكتروني	95-114	
5+4	1 1 1	نظم المعلومات للتسويق الالكتروني مكونات نظام المعلومات للتسويق الالكتروني	137-215	
7+6	1 1 1	مثلث نجاح التسويق الالكتروني تطوير منتج الكتروني جيد انشاء الموقع الالكتروني	219-259	
9+8		استراتيجية التسويق الالكتروني –المفهوم والابعاد	263-277	
10	1 1 1	مراحل تطوير استراتيجية التسويق الالكتروني	274-291	
11	1 1 1	انواع استراتيجات التسويق الالكتروني	291-206	
12	1 1 1	عناصر المزيج التسويق الالكتروني	311-317	
13	1 1 1	طرق التسويق الالكتروني	319-344	
14	1 1	الشبكات الاجتماعية	349-356	

15	1 1 1	التسويق النقال	360-317	
16	1 1 1	عملية البيع والشراء الالكتروني	367-361	

طريقة التقييم للمواد النظرية	المشاركة = **10%** الامتحان الأول = **20%** الامتحان الثاني = **20%** الامتحان النهائي =**50%**	**طريقة التقييم للمواد العملية**	اعمال الفصل = **50%** (تقارير، أبحاث، امتحانات يومية) الامتحان النهائي = **50%**

اعتمدت من قبل رئيس القسم		**تاريخ الاعتماد**	

معلومات إضافية: (يتم تحديثها في كل فصل دراسي وتعبأ من قبل مدرس المادة)

مدرس المادة	د.ديمة الدجاني	رقم المكتب	132
الهاتف الداخلي	106	البريد الالكتروني	_____@zuj.edu.jo
الساعات المكتبية	_____		