



الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق			QF05/0408-3.0
التسويق	القسم	الاعمال	الكلية
0504351	رقم المادة	تطبيقات الحاسوب في التسويق	اسم المادة الدراسية
مقدمة نظم معلومات ادارية	المتطلب السابق/المتزامن للمادة	3	الساعات المعتمدة

#### الوصف المختصر للمادة:

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.

أهداف ومخرجات التعلم للمادة الدراسية	
المعرفة	الهدف الاول
1.1 ان يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات في فهم نظرية تطبيقات الحاسوب في التسويق. 2.1 ان يكون للطالب القدرة على تطبيق مهارات التفكير الناقد وحل المشكلات باستخدام تقنيات في قواعد البيانات و اكسل.	مخرجات التعلم للهدف الاول
المهارات الإدراكية	الهدف الثاني
1.2 ان يكون للطالب قدرات ومهارات التواصل الفعال، شفويا و تحريريا في حقول قاعدة بيانات المبيعات. 2.2 ان يكون للطالب القدرة على تطبيق المعارف والمهارات في برمجية اكسل بكفاءة. 3.2 اكساب الطالب قدرات ومهارات العمل في قاعدة بيانات العملاء.	مخرجات التعلم للهدف الثاني
مهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية	الهدف الثالث
1.3 ان يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لقواعد بيانات المنافسين. 2.3 ان يكون للطالب القدرة على تطبيق مهارات التفكير الناقد وحل المشكلات باستخدام تقنيات التحليل في تخطيط الحصص البيعية.	مخرجات التعلم للهدف الثالث
مهارات الاتصال وتقنية المعلومات والمهارات العددية	الهدف الرابع
1.4 ان يكون للطالب القدرة على تطبيق المعارف والمهارات في التنبؤ بالمبيعات. 2.4 ان يكون للطالب القدرة على استخدام تكنولوجيا المعلومات لتحقيق تخطيط في الحصص البيعية .	مخرجات التعلم للهدف الرابع
زكريا أحمد عزام، (2012)، تطبيقات الحاسوب في التسويق، دار المسيرة، للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.	



الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق	QF05/0408-3.0
Wyane L. Winston, S. Christian Albright, Mark Broadie, Practical Management Science/ Marketing Applications, 3rd ed., Duxbury Thomson Learning, CA, USA, 2007.	المراجع العلمية:

التوزيع الزمني				
ملاحظات	الصفحات في الكتاب المعتمد	الموضوعات	عدد الساعات	الاسبوع
	عزام 23-15	مقدمة نظرية في تطبيقات الحاسوب في التسويق. • برمجيات التسويق • أهمية تطبيقات الحاسوب في التسويق • العوامل التي ساهمت في تعزيز استخدام الحاسوب في التسويق • عناصر تطبيقات الحاسوب في التسويق	3	01
	عزام 31-27	مقدمة إلى قواعد البيانات • أساسيات قواعد البيانات	3	02
	عزام 40-31	• المكونات الرئيسية لقواعد البيانات	3	03
	عزام 50-41	مقدمة في اكسل. • كيفية تشغيل وإغلاق مايكروسوفت اكسل Microsoft office Excel • المكونات الأساسية لنافذة مايكروسوفت اكسل Microsoft office Excel	3	04
	عزام 54-50	• تخزين الملف ضمن مايكروسوفت اكسل Save File in Microsoft Excel • فتح وإغلاق ملف مايكروسوفت اكسل Clos File & Open	3	05
	عزام 60-54	• إنشاء مصنف جديد • إدخال البيانات في ورقة عمل Enter Data	3	06
	عزام 97-93	قاعدة بيانات المبيعات. • مفهوم المبيعات • مفهوم قاعدة بيانات المبيعات	3	07
	عزام 151-97	• تطبيقات على قاعدة بيانات المبيعات.	3	08



الوصف التفصيلي للمواد الدراسية – إجراءات إعداد الخطة الدراسية وتحديثها/ قسم التسويق			QF05/0408-3.0	
عزام 168-155	قاعدة بيانات العملاء . • مفهوم عملاء المنشأة. • مفهوم قاعدة بيانات العملاء . • تطبيقات على قاعدة بيانات العملاء .	3	09	
عزام 175-171	قاعدة بيانات المنافسين . • مفهوم المنافسين . • مفهوم قاعدة بيانات المنافسين .	3	10	
عزام 187-175	• تطبيقات على قاعدة بيانات المنافسين .	3	11	
عزام 235-190	التنبؤ بالمبيعات . • طرق التنبؤ بالمبيعات • تطبيقات علي طرق التنبؤ بالمبيعات	3	12	
عزام 238-237	تخطيط الحصص البيعية . • مفهوم الحصة البيعية • أسس توزيع الأعمال على رجال البيع .	3	13	
عزام 246-238	• تطبيقات على الحصص البيعية تحليل الحصة السوقية . • مفهوم الحصة السوقية .	3	14	

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	د. نافز نمر علي	تاريخ الاعتماد
--------------------------	-----------------	----------------

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

مدرس المادة	د. إيهاب علي القرم	رقم المكتب	140
الهاتف الداخلي	190	البريد الإلكتروني	<a href="mailto:i.elqirem@zuj.edu.jo">i.elqirem@zuj.edu.jo</a>
الساعات المكتبية	12.30 - 2 ن ر		