


<b>Petra University</b>		جامعة البترا
<b>Faculty of Administrative And Financial Sciences</b>		كلية العلوم الإدارية والمالية
<b>Marketing Department</b>		قسم التسويق
<b>Year:</b>	السنة الدراسية:	<b>Term:</b>
		الفصل الدراسي:
<b>Syllabus</b> خطة المقرر		

<b>Course Title</b>	التسويق الإلكتروني	اسم المقرر
<b>Course Number</b>	<b>306314</b>	رقم المقرر
<b>Prerequisite Course</b>	نظم المعلومات الادارية	المتطلب السابق

<b>Course Objectives</b>	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <p>يهدف المساق إلى تعريف الطالب بالمفاهيم المتعلقة بالتسويق الإلكتروني، والتغيرات التي سيحدثها في مجمل أنشطة التسويق، والشروط الضرورية لممارسته (خاصة في الدول النامية)، كما سيتم التطرق إلى تطبيق التقنية الإلكترونية وخصوصا الإنترنت على جميع عناصر المزيج التسويقي</p>	

<b>Learning Outcomes (knowledge and skills )</b>	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. توظيف المعرفة النظرية لمفاهيم التسويق الإلكتروني في الواقع العملي.</li> <li>2. فهم وتحليل المشكلات التي تواجه التسويق عبر الإنترنت.</li> <li>3. إعداد التقارير العملية والميدانية.</li> </ol>	

<b>Course content</b> محتوى المقرر		
Week	الأسبوع	
<b>1<sup>st</sup> week</b>	التعريف بالمساق ومناقشة الخطة	
<b>2<sup>nd</sup> week</b>	<p>مفاهيم أساسية:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. الاقتصاد الإلكتروني.</li> <li>2. الأعمال الإلكترونية.</li> <li>3. التسويق الإلكتروني</li> <li>4. آثار التكنولوجيا الإلكترونية على التسويق</li> </ol>	
<b>3<sup>rd</sup> week</b>	الانترنت و المواقع الالكترونية	
<b>4<sup>th</sup> week</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ماهية الانترنت</li> <li>2. كيفية بناء المواقع الالكترونية من منظور تجاري</li> </ol>	
<b>5<sup>th</sup> week</b>	نظام المعلومات التسويقية	

6 <sup>th</sup> week	سلوك المشتري عبر الإنترنت	الأسبوع السادس
7 <sup>th</sup> week	المنتج في التسويق الإلكتروني	الأسبوع السابع
8 <sup>th</sup> week		الأسبوع الثامن
9 <sup>th</sup> week	التسعير في التسويق الإلكتروني	الأسبوع التاسع
10 <sup>th</sup> week		الأسبوع العاشر
11 <sup>th</sup> week	التوزيع في التسويق الإلكتروني	الأسبوع الحادي عشر
12 <sup>th</sup> week		الأسبوع الثاني عشر
13 <sup>th</sup> week	الترويج في التسويق الإلكتروني	الأسبوع الثالث عشر
14 <sup>th</sup> week		الأسبوع الرابع عشر
15 <sup>th</sup> week	أمن الأعمال الإلكترونية	الأسبوع الخامس عشر
16 <sup>th</sup> week	مناقشات و مراجعة	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides	Yes	2- الشفائيات
3- Practical Exercises	Yes	3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research		5- البحوث
6- Others		6- أخرى
Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الاختبارات
First Exam	25%	الاختبار الأول
Second Exam.	25%	الاختبار الثاني
Final Exam.	50%	الاختبار النهائي
Homework and participation.		الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	يوسف أبو فارة	المؤلف
Title:	التسويق الإلكتروني - عناصر المزيج التسويقي عبر الإنترنت.	عنوان الكتاب
Editor:	دار وائل	الناشر
Year of Edition:	2009	سنة النشر
2- Other Books مراجع أخرى		
Authors:	Reedy and Schullo	المؤلف

<b>Title:</b>	<b>Electronic marketing</b>	عنوان الكتاب
<b>Editor:</b>	<b>Pearson</b>	الناشر
<b>Year of Edition:</b>	<b>2008</b>	سنة النشر
<b>Research Journal</b>		3- المجالات العلمية

<b>Important Dates:</b> تواريخ هامة		
<b>Evaluation Method &amp; Scheme</b>		نوع التقييم
<b>First Exam.</b>	الاسبوع السادس	الاختبار الأول
<b>Second Exam.</b>	الاسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني
<b>Final Exam.</b>	في نهاية الفصل	الاختبار النهائي
<b>Homework and participation</b>		الواجبات المنزلية والمشاركة
<b>Others.</b>		أخرى

<b>Instructor</b> عضو هيئة التدريس		
<b>Name:</b>		الاسم:
<b>Office Number and Telephone:</b>		رقم المكتب والهاتف:
<b>E- mail:</b>		البريد الإلكتروني:
<b>Office Hours:</b>		الساعات المكتبية:

<p>1. يلتزم الطالب بحضور كافة المحاضرات وحسب الجدول الدراسي ويسمح له بالغياب بعذر أو بدون عذر بما لا يزيد عن (7) ساعات. إن أي تجاوز للنسبة المسموح بها للغياب سيعرض الطالب للحرمان وتعطى له علامة (FA) في حال عدم توفر عذر مقبول من قبل المدرس وعمادة الكلية.</p> <p>2. يلتزم الطالب بتقديم الاختبارات والامتحانات وتقارير البحوث وأية مهام صافية أو منزلية يتم تكليفه بها في المواعيد المحددة.</p> <p>3. يستطيع الطالب مراجعة مدرس المقرر خلال الساعات المكتبية للحصول على مساعدة إضافية فيما يتعلق بالمواضيع التي تمت مناقشتها داخل الصف.</p> <p>4. هنالك مراجع رئيسة وثانوية للمقرر على الطالب الرجوع لها لزيادة تحصيله العلمي.</p> <p>5. لتعزيز الجانب المهاري، سيتم عرض ومناقشة حالات دراسية وتمارين مختلفة.</p> <p>6. كوسيلة لمساعدة الطالب، يمكن للطلاب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم
---	--------------------------------------