

<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>	نظم المعلومات التسويقية	اسم المقرر
<b>Course Number</b>	<b>306208</b>	رقم المقرر
<b>Prerequisite Course</b>	نظم المعلومات الإدارية	المتطلب السابق

<b>Course Objectives</b>	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <p>مناقشة المكونات المتعددة لتلك النظم و التي تشمل السجلات الداخلية و الاستخبارات التسويقية و بحوث التسويق.</p> <p>التعرف على كيفية تطبيق نظم المعلومات التسويقية في الشركات المحلية و العالمية.</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> <p>القدرة على فهم حاجات المنظمات لنظم المعلومات التسويقية و البدائل المتعددة لتلبية هذه الحاجات.</p> <p>توظيف المعرفة النظرية المتعلقة بنظم المعلومات التسويقية على الواقع العملي بالإضافة إلى إعداد التقارير حول استخدام المنظمات لتلك النظم.</p>	

<b>Course content</b> محتوى المقرر		
Week	الأسبوع	
<b>1<sup>st</sup> week</b>	التعريف بالمساق ومناقشة الخطة	الأسبوع الأول
<b>2<sup>nd</sup> week</b>	نظم المعلومات الإدارية 1. المفهوم 2. الأنواع	الأسبوع الثاني
<b>3<sup>rd</sup> week</b>	نظم المعلومات التسويقية 1. المفهوم 2. الأهمية و الأهداف	الأسبوع الثالث
<b>4<sup>th</sup> week</b>	علاقة النظم التسويقية بأنظمة المعلومات الأخرى 1. العناصر	الأسبوع الرابع
<b>5<sup>th</sup> week</b>	مكونات نظم المعلومات التسويقية 1. السجلات الداخلية 2. الاستخبارات التسويقية	الأسبوع الخامس

6 <sup>th</sup> week	مكونات نظم المعلومات التسويقية بحوث التسويق	الأسبوع السادس
7 <sup>th</sup> week	تقنيات مهمة في نظم المعلومات التسويقية	الأسبوع السابع
8 <sup>th</sup> week	قواعد البيانات التسويقية	الأسبوع الثامن
9 <sup>th</sup> week	نظم دعم القرارات	الأسبوع التاسع
10 <sup>th</sup> week	نظم إدارة العلاقات مع الزبائن	الأسبوع العاشر
11 <sup>th</sup> week	دور نظم المعلومات التسويقية في اتخاذ القرارات التسويقية	الأسبوع الحادي عشر
12 <sup>th</sup> week	التخطيط	الأسبوع الثاني عشر
13 <sup>th</sup> week	قرارات المزيج التسويقي	الأسبوع الثالث عشر
14 <sup>th</sup> week	قياس الأداء	الأسبوع الرابع عشر
15 <sup>th</sup> week	تطبيقات عملية لدور نظم المعلومات التسويقية	الأسبوع الخامس عشر
16 <sup>th</sup> week	عرض الطلاب للتقارير ومناقشتها.	الأسبوع السادس عشر

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

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	طارق هاشم	المؤلف
Title:	نظم المعلومات التسويقية	عنوان الكتاب
Editor:	دار تسنيم للنشر	الناشر
Year of Edition:	2007	سنة النشر
2- Other Books مراجع أخرى		
Authors:	عجرامة والظائي	المؤلف
Title:	نظام المعلومات التسويقية	عنوان الكتاب

Editor:	دار الحامد	الناشر
Year of Edition:	2008	سنة النشر
Research Journal		3- المجالات العلمية

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

Instructor عضو هيئة التدريس		
Name:		الاسم:
Office Number and Telephone:		رقم المكتب والهاتف:
E- mail:		البريد الإلكتروني:
Office Hours:		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 للطالب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم
---	--------------------------------------