


Petra University		جامعة البترا
Faculty of Administrative And Financial Sciences		كلية العلوم الإدارية والمالية
Department of MIS		قسم نظم المعلومات الإدارية
Year:	السنة الدراسية:	Term: الفصل الدراسي:
Syllabus خطة المقرر		

Course Title	E-Commerce	اسم المقرر
Course Number	305310	رقم المقرر
Prerequisite Course	305201	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <p>This course provides an introduction to e-commerce concepts and technologies. It explores the building blocks of internet commerce, intranets, consumer focused e-commerce, virtual companies, electronic data interchange (EDI), secure digital payment options, IT strategies for e-commerce, social impacts and policy issues, planning and management of e-commerce applications.</p>	

Learning Outcomes (knowledge and skills)	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <p>Knowledge:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. E-commerce concepts, principles and models 2. Technologies for building e-commerce systems 3. Security and privacy issues. <p>Skills:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identify e-commerce cases, and develop strategies to develop EC projects. 2. Evaluate e-commerce web sites. 3. Assist real world business to plan and manage e-commerce models. 	

Course content محتوى المقرر		
Week		الأسبوع
1st week	Introduction to e-commerce	الأسبوع الأول
2nd week	Introduction to e-commerce	الأسبوع الثاني
3rd week	E-Marketplaces: Structure, Mechanisms,	الأسبوع الثالث

	Economics, and Impacts	
4 th week	E-Marketplaces: Structure, Mechanisms, Economics, and Impacts & Retailing in Electronic Commerce: Products and Services	الأسبوع الرابع
5 th week	Retailing in Electronic Commerce: Products and Services	الأسبوع الخامس
6 th week	Consumer Behavior, Market Research, and Advertisement	الأسبوع السادس
7 th week	Consumer Behavior, Market Research, and Advertisement	الأسبوع السابع
8 th week	B2B E-Commerce: Selling and Buying in Private E-Markets	الأسبوع الثامن
9 th week	B2B E-Commerce: Selling and Buying in Private E-Markets	الأسبوع التاسع
10 th week	Public B2B Exchanges and Support Services	الأسبوع العاشر
11 th week	Public B2B Exchanges and Support Services	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	E-Supply Chains, Collaborative Commerce, Intra-business EC, and Corporate Portals	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	E-Supply Chains, Collaborative Commerce, Intra-business EC, and Corporate Portals	الأسبوع الثالث عشر
14 th week	Launching a Successful Online Business	الأسبوع الرابع عشر
15 th week	Legal, Ethical, and Social Impacts of EC	الأسبوع الخامس عشر
16 th week	General Revision + Exams	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides	Yes	2- الشفائيات
3- Practical Exercises		3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research		5- البحوث
6- Others	Yes	6- أخرى

Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الاختبارات
First Exam		الاختبار الأول
Second Exam.		الاختبار الثاني
Final Exam.		الاختبار النهائي
Homework and participation.		الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book		1- المرجع الأساسي الموصى به
Authors:	E. Turban, D. King, J. Lee, and D. Viehland	المؤلف
Title:	Electronic Commerce: a Managerial Perspective	عنوان الكتاب
Editor:	Pearson Prentice-Hall	الناشر
Year of Edition:	2006	سنة النشر
2- Other Books		2- مراجع أخرى
Authors:	Elias Awad	المؤلف
Title:	electronic commerce from vision to fulfillment	عنوان الكتاب
Editor:	Pearson Prentice-Hall	الناشر
Year of Edition:	2003	سنة النشر
Research Journal		3- المجلات العلمية

Important Dates: تواريخ هامة		
Evaluation Method & Scheme		نوع التقييم
First Exam.		الاختبار الأول
Second Exam.		الاختبار الثاني
Final Exam.		الاختبار النهائي
Homework and participation		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 ، علما بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	<p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p>
---	---