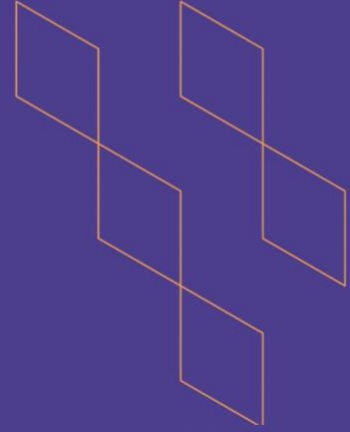




توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس)



اسم المقرر: التسويق الالكتروني عبر الشبكات الاجتماعية
رمز المقرر: 415 نسق-3
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الالكترونية
الكلية: إدارة الأعمال
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 23- 8- 1445هـ



جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: 3.....
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: 4.....
- ج. موضوعات المقرر: 5.....
- د. أنشطة تقييم الطلبة: 5.....
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: 5.....
- و. تقويم جودة المقرر: 6.....
- ز. اعتماد التوصيف: 6.....



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (3 ساعات)

2. نوع المقرر

أ	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (المستوى السابع)

4. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر العلاقة بين شبكات التواصل الاجتماعي والسلوك البشري، ويدرس كيفية استفادة المنظمات من وسائل التواصل الاجتماعي، وتفاعل المستهلكين من خلالها بهدف تعزيز الجهود التسويقية. وسيكون لدى الطلبة فرصة عملية لمعرفة كيفية انشاء استراتيجيات ووسائل التواصل الاجتماعي الشاملة للعلامات التجارية .

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

206 تسق-3

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يسعى هذا المقرر لشرح المفاهيم الأساسية للتسويق عبر الشبكات الاجتماعية والبيئة الرقمية وكيف يتفاعل معها المستهلك. واكساب الطالب المعرفة التي يحتاج لبناء الاستراتيجية المناسبة لهذا النوع من التسويق.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	التعليم التقليدي	45	100%
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
4	التعليم عن بعد		

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
الإجمالي		45	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0 المعرفة والفهم				
1.1	يعرف: بالأسس التسويقية وطبيعة بيئة التسويق عبر الشبكات الاجتماعية.	1ع	المحاضرات - العصف الذهني والمناقشة والحوار -التعلم الذاتي - عروض تقديمية	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر: أهم عناصر بيئة الشبكات الاجتماعية: مجتمع الشبكات الاجتماعية، النشر - عبر الشبكات، الترفيه، التجارة الاجتماعية.	3ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني - الحوار والمناقشة - عروض تقديمية - اسلوب حل المشكلات	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
2.0 المهارات				
2.1	يطبق: استراتيجيات التسويق الرقمي عبر الشبكات الاجتماعية.	1م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار.	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يحلل: استراتيجيات التسويق عبر الشبكات الاجتماعية. وكيف يتفاعل المستهلك مع البيئة الرقمي. وكذلك بيانات منصات الشبكات الاجتماعي.	2م	المحاضرات- التعلم الذاتي-التعلم التعاوني - المناقشة والحوار	تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية
3.0 القيم والاستقلالية والمسؤولية				

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	2ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يظهر الطالب القدرة على المبادرة والابتكار لحل المشكلات التسويقية سواء كان ذلك بشكل فردي أو ضمن فريق.	2ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.3	يلتزم الطالب بالقيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	2ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	بيئة وسائل التواصل الاجتماعي	6
2	المستهلكين الاجتماعيين - تقسيم السوق عبر الشبكات الاجتماعية	3
3	هيكل الشبكة وتأثيراتها وكيف تسافر الأفكار عبر الشبكات الاجتماعية	6
4	استراتيجية التسويق والحملات عبر الشبكات الاجتماعية	6
5	التخطيط التكتيكي للتسويق عبر الشبكات الاجتماعية	6
6	دوائر مجتمع الشبكات الاجتماعية وتطبيقات التسويق	3
7	الترفيه الاجتماعي والألعاب الاجتماعية	3
8	التجارة الاجتماعية وتطبيقاتها	3
9	إدارة وقياس البيانات - تحليلات الوسائط الاجتماعية	3
10	ممارسة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي	6
المجموع		45

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	الواجبات	طول الفصل الدراسي	20%
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل الدراسي (حسب الموعد المحدد من القبول والتسجيل)	50%

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيرها).

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الرقمي: استراتيجيات التسويق في عصر الثورة الرقمية، الرياض، مكتبة الشقري، ٢٠١٩م.	المرجع الرئيس للمقرر
Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2017). Social media marketing. Sage.	المراجع المساندة
Sage Publications: https://uk.sagepub.com/en-gb/eur/social-media-marketing/book270758#preview	المصادر الإلكترونية
	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالبة
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	طابعة وسبورة مع أقلام وماسحة سبورة.

و. تقويم جودة المقرر:

مجال التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الطلاب يقومون بتقييم فاعلية التدريس من خلال الاستبانة الدورية لكل فصل + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتقييم النماذج المقدمة من أعضاء هيئة التدريس حول انضباط العملية التدريسية وفق معايير محددة.
فاعلية طرق تقييم الطلاب	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط والمناهج	مباشر: الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير (مثل اتساق أسئلة الاختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الاختبارية).
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس + الطلاب	غير مباشر: استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس والطلاب حول تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط والمناهج	غير مباشر: عضو هيئة التدريس يقوم بتعبئة مصفوفة قياس مدى تحقق نواتج تعلم المقرر + لجنة الخطط والمناهج تقوم بتجميع تقارير المقررات وتقيس مدى تحقق نواتج تعلم البرنامج ككل.
أخرى	عضو هيئة تدريس نظير	مباشر: تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الإلكترونية	جهة الاعتماد
---------------------------------------	--------------



رقم الجلسة

تاريخ الجلسة

