



# توصيف المقرر الدراسي

## (بكالوريوس)

اسم المقرر: نظم معلومات التسويق
رمز المقرر: 319 تسق - 2
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الإلكترونية
القسم العلمي: التسويق و التجارة الإلكترونية
الكلية: إدارة الأعمال
المؤسسة: جامعة نجران
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 1445-8-24 هـ



### جدول المحتويات

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



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

### 1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (ساعتين)

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: (السابع)

4. الوصف العام للمقرر

يتحدث هذا المقرر عن نظم المعلومات التسويقية فيعطي خلفية عن التسويق والبيئة التسويقية، النظام التسويقي، مدخل إلى نظم المعلومات، ماهية نظم المعلومات التسويقية ومكوناتها والمستلزمات الضرورية لها، نظم إدارة قاعدة البيانات التسويقية، نظم إدارة علاقات العملاء، نظم المعلومات التسويقية للأعمال الالكترونية.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

101-تسق-3

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا توجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر إلى أن يلم الطالب بالتسويق والبيئة التسويقية، النظام التسويقي، مدخل إلى نظم المعلومات، ماهية نظم المعلومات التسويقية ومكوناتها والمستلزمات الضرورية لها، نظم إدارة قاعدة البيانات التسويقية، نظم إدارة علاقات العملاء، نظم المعلومات التسويقية للأعمال الالكترونية.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	التعليم التقليدي	30 ساعة	100 %
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		

3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30 ساعة	100%
2	معمل أو إستوديو		
3	ميداني		
4	دروس إضافية		
5	أخرى		
الإجمالي		30 ساعة	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نواتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
<b>1.0 المعرفة والفهم</b>				
1.1	يحدد المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمقرر	1ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- الحوار والمناقشة – العصف الذهني وحل المشكلات	الإختبارات الفصلية والنهائية
1.2	يذكر النظريات والمفاهيم الأساسية في مجال نظم معلومات التسويق بما يعزز المركز التنافسي للشركة.	3ع	المحاضرات- التعلم الذاتي- العصف الذهني – الحوار والمناقشة – عروض تقديمية – اسلوب حل المشكلات	الاختبارات الفصلية والنهائية
<b>2.0 المهارات</b>				
2.1	يحلل المداخل والاتجاهات المختلفة في مجالات نظم معلومات التسويق	2م	المحاضرات- التعلم الذاتي- التعلم التعاوني – المناقشة والحوار	الاختبارات الفصلية والنهائية
2.2	يقترح الحلول للمشاكل والمعوقات التسويقية المختلفة المرتبطة بنظم معلومات التسويق	3م	المحاضرات- التعلم الذاتي- التعلم التعاوني - المناقشة والحوار	الاختبارات الفصلية والنهائية
<b>3.0 القيم والاستقلالية والمسؤولية</b>				
3.1	يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قيادياً أو عضواً فيه.	1ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات
3.2	يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل	2ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

الرمز	نواتج التعلم	رمز نواتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
	المشكلات التسويقية وقادرا على المبادرة والابتكار.			
3.3	يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.	3ق	التعلم الذاتي - التعلم التعاوني	تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في التسويق	3
2	البيئة التسويقية و النظام التسويقي	6
3	مدخل الى نظم المعلومات	3
4	ماهية نظم المعلومات التسويقية	3
5	مكونات نظم المعلومات التسويقية	3
6	المستلزمات الضرورية لنظم المعلومات التسويقية	3
7	نظم إدارة قاعدة البيانات التسويقية	3
8	نظم إدارة علاقات العملاء	3
9	نظم المعلومات التسويقية للأعمال الالكترونية	3
	المجموع	30

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	إختبار تحريري فصلي	الأسبوع الثامن	30%
2	واجبات	على مدار الفصل الدراسي	20%
3	إختبار تحريري نهائي	يحدد من إدارة القبول و التسجيل	50%

أنشطة التقييم (إختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

#### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المدخل الى نظم المعلومات التسويقية، التاج محمد محمد علي حامد، طبعة 2019، دار الخليج العربي للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية

المرجع الرئيس للمقرر

نظم المعلومات التسويقية، فريد كورتل – لحمركيمة، طبعة 2011، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر، عمان، الأردن.	المراجع المساندة
1-رابط المكتبة الرقمية السعودية <a href="https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx">https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</a>	المصادر الإلكترونية
2-رابط مكتبة الملك فهد الوطنية <a href="https://www.kfnl.gov.sa">https://www.kfnl.gov.sa</a>	
لا توجد	أخرى

## 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

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

## و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقويم
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.	الطلاب + لجنة الخطط والمناهج	فاعلية التدريس
الاختبارات والتكاليف + تقرير لجنة المقررات المشتركة + تقرير لجنة الخطط والمناهج حول عدالة التقييم ومطابقتها للمعايير (مثل إتساق أسئلة الإختبارات مع نواتج التعلم الموجودة في توصيف المقرر وتحديد ذلك في الورقة الإختبارية).	عضو هيئة التدريس + لجنة المقررات المشتركة + لجنة الخطط والمناهج	فاعلية طرق تقييم الطلاب
نموذج تقييم المقرر من قبل عضو هيئة التدريس واعتماده من لجنة الخطط والمناهج.	عضو هيئة التدريس + لجنة الخطط والمناهج	مصادر التعلم
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.	عضو هيئة تدريس + لجنة الخطط والمناهج	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
مباشر: تصحيح الإختبار النهائي من عضو نظير	عضو هيئة تدريس نظير	أخرى

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



ز. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
	تاريخ الجلسة

