

## نموذج وصف المقرر

### التجارة الالكترونية

#### وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا ايجازاً مقتضياً لاهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنًا عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة . ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1- المؤسسة التعليمية	جامعة البصرة
2- القسم العلمي / المركز	قسم المحاسبة / كلية الادارة والاقتصاد
اسم التدريسي	م. رأفت عواد موسى
3- اسم / ورمز المقرر	تسويق و تجارة الكترونية 1215 م
4- أشكال الحضور المتاحة	قاعات دراسية
5- الفصل / السنة	الفصل الاول
6- عدد الساعات الدراسية (الكلي)	بمعدل 3 ساعات بالاسبوع
7- تاريخ إعداد هذا الوصف	2018 / /
<b>8- أهداف المقرر</b>	
- تعليم الطلبة بالمعرفة ذات الصلة بواحد من اكبر العلوم الادارية	
-التطوير والتحديث بما يمكن الطلبة من اكتساب المهارات	
- تحويل المفاهيم النظرية الى خطوات عملية في تطبيق مفاهيم التسويق بصورة عملية	
<b>9- مخرجات البرنامج المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم</b>	
<b>أ- الأهداف المعرفية</b>	
1-أ	
2-أ	
3-أ	
4-أ	
5-أ	
<b>ب- الأهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر</b>	
1-ب	
2-ب	
3-ب	
4-ب	
<b>طرائق التعليم والتعلم</b>	
-	
-	
-	
-	
-	

<b>طرائق التقييم</b>
- - -
<b>ج- الأهداف الوجدانية والقيمية</b>
ج1- ج2- ج3- ج4-
<b>طرائق التعليم والتعلم</b>
- - -
<b>طرائق التقييم</b>
- - - -
<b>د- المهارات العامة والتأهيلية المنقولة(المهارات الاخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي)</b>
د1- د2- د3- د4-

## 10- بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / المساق او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
1	3	تطوير مفهوم التسويق ، تعريف التسويق ، أهمية التسويق للمنشأة ، أهمية التسويق على مستوى الدولة ، طرق دراسة التسويق	مدخل في دراسة التسويق	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
2	3	مفهوم النظام ، النظام التسويقي ، النظام التسويقي والبيئة	النظام التسويقي	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
3	3	الاستهلاك وأهمية دراسة المستهلك ، دوافع الشراء لدى المستهلك . تجزئة السوق ومفهوم السوق سوق المستهلك الاخير وانواع السلع الاستهلاكية ، السوق المستعمل الصناعي وانواع السلع الصناعية.	سلوك المستهلك	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
4	3	تعريف عناصر الترويج ، عناصر المزيج الترويجي ، البيع الشخصي	الترويج	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
5	3	معنى وأهمية المنتج ، تطوير المنتج والتخطيط من المنتج الجديد ، دورة حياة المنتج ، اسباب فشل المنتج	المنتج	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
6	3	تعريف السعر واهداف التسعير ، العوامل المؤثرة في تحديد السعر ، الطرق المعتمدة في التسعير	التسعير	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
7	3	التعريف وأهمية المنافذ التوزيعية ، منافذ توزيعية ، المنافذ التوزيعية للسلع الانتاجية ، منافذ توزيع الخدمات	التوزيع	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
8	3	مفهوم وأهمية المبيعات ، مصادر الحصول على مجال البيع ، مكانة اختبار مجال البيع	المبيعات	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
9	3	مفهوم وأهمية وظيفة الشراء ، مصادر الحصول على المشتريات ، المعايير المعتمدة في الشراء	المشتريات	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
10	3	المفهوم وأهمية التخزين ، تكاليف التخزين والرقابة على المخزون ، تعريف وأهمية النقل	النقل والخرن	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
11	3	مفهوم نظم المعلومات التسويقية، مفهوم وأهمية التسويق ، انواع مختلفة للتسويق مقارنة بين نظم المعلومات التسويقية والبحوث التسويقية	نظم المعلومات ونظم التسويق	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
12	3	معنى أهمية الخدمات ، الخصائص المميزة للخدمات ، تحليل الخدمات	الخدمات	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
13	2	مفهوم التكاليف التسويقية ، الخصائص المميزة للتكاليف التسويقية ، الفرق بين تكاليف التسويق والانتاج ، تبويب التكاليف التسويقية .	تكاليف التسويق	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
14	2	التجارة الالكترونية	التجارة الالكترونية	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش
15	2	التجارة الالكترونية	التجارة الالكترونية	محاضرات/الصف	أسئلة ونقاش

<b>11- البنية التحتية</b>	
<b>الكتب:</b>	<b>الكتب المقررة المطلوبة:</b>
-1	*
-2	*
-3	*
-4	*
	*
	<b>المراجع الرئيسية ( المصادر )</b>
	-
	-
	-
	<b>الكتب والمراجع التي يوصي بها ( المجلات العلمية ، التقارير ..... )</b>
	-
	-
	-
	<b>المراجع الالكترونية ، مواقع الانترنت</b>
	-
	-
	-

<b>12- خطة تطوير المقرر الدراسي</b>	
	-
	-
	-
	-
	-