

نموذج وصف المقرر

التجارة الالكترونية

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا ايجازا مقتضيا لاهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنا عما اذا 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 / /
8- أهداف المقرر	
- 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	
9- مخرجات البرنامج المطلوبة وطرائق التعليم والتعلم والتقييم	
أ- الأهداف المعرفية	
1-أ	
2-أ	
3-أ	
4-أ	
5-أ	
ب- الأهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر	
1-ب	
2-ب	
3-ب	
4-ب	
طرائق التعليم والتعلم	
-	
-	
-	
-	
-	

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

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

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

12- خطة تطوير المقرر الدراسي	
	-
	-
	-
	-
	-