

توصيف المقرر الدراسي

| | |
|---------------|---------------------|
| اسم المقرر: | التجارة الالكترونية |
| رمز المقرر: | ٣٦٨ تنسق - ٣ |
| البرنامج: | إدارة الأعمال |
| القسم العلمي: | إدارة الأعمال |
| الكلية: | العلوم الإدارية |
| المؤسسة: | جامعة نجران |

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ٤
١. الوصف العام للمقرر: ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. التدريس والتقييم: ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ٦
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ٦
- و - مصادر التعلم والمرافق: ٦
١. قائمة مصادر التعلم: ٦
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ٧
- ز. تقويم جودة المقرر: ٧
- ح. اعتماد التوصيف ٧

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

| |
|---|
| ١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات معتمدة |
| ٢. نوع المقرر |
| أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى |
| ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري |
| ٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: المستوى السادس |
| ٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) 235 نما 3- نظم المعلومات الإدارية 203 تسق ٣- مبادئ التسويق |
| ٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا توجد |

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

| م | نمط الدراسة | عدد الساعات التدريسية | النسبة |
|---|---------------------|-----------------------|--------|
| 1 | المحاضرات التقليدية | ٤٥ | ١٠٠% |
| 2 | التعليم المدمج | | |
| 3 | التعليم الإلكتروني | | |
| 4 | التعليم عن بعد | | |
| 5 | أخرى | | |

٧. ساعات التعلم الفعلية للمقرر (على مستوى الفصل الدراسي)

| م | النشاط | ساعات التعلم |
|-----------------|------------------------|--------------|
| ساعات الاتصال | | |
| ١ | محاضرات | ٤٥ |
| ٢ | معمل أو إستوديو | |
| ٣ | دروس إضافية | |
| ٤ | أخرى (تذكر) | |
| | الإجمالي | |
| ساعات الاستذكار | | |
| ١ | ساعات الاستذكار | ٣٠ |
| ٢ | الواجبات | ١٥ |
| ٣ | المكتبة | ١٥ |
| ٤ | إعداد البحوث/ المشاريع | ٥ |
| ٥ | أخرى (تذكر) | |
| | الإجمالي | ١١٠ |

* هي مقدار الوقت المستمر في النشاطات التي تسهم في تحقيق مخرجات التعلم للمقرر، ويشمل ذلك: جميع أنشطة التعلم، مثل: ساعات الاستذكار، إعداد المشاريع، والواجبات، والعروض، والوقت الذي يقضيه المتعلم في المكتبة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

| |
|--|
| <p>١. الوصف العام للمقرر: يصف هذا المقرر بشكل تفصيلي التجارة الإلكترونية وأهميتها بالنسبة الى قطاع المال والأعمال وأثرها على شرائح المجتمع المختلفة ويتناول أنماطها المختلفة وتحدياتها وعلاقتها بالتسويق الإلكتروني كما يتناول التطبيقات العملية للتجارة الإلكترونية .</p> |
| <p>٢. الهدف الرئيس للمقرر يهدف هذا المقرر إلى إعطاء الطالب فكرة شاملة عن التجارة الإلكترونية بطريقة سهلة وميسرة بحيث تمكنه بالإلمام بكل ما يتعلق بالتجارة الإلكترونية وإكسابه مهارة استخدام الانترنت وتصميم المواقع الإلكترونية ومهارة التعامل مع الزبائن والشركات المحلية والاجنبية من مختلف بقاع العالم. في سبيل ذلك يشرح هذا المقرر معنى التجارة الإلكترونية وفوائدها وتحدياتها وانماطها وبيئتها ، والاسواق الإلكترونية وأدوار الوسطاء مع التركيز على ربط هذه المعلومات بالمستجدات الجديدة في هذا المجال.</p> |
| <p>٣. مخرجات التعلم للمقرر:</p> |

| رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج | مخرجات التعلم للمقرر |
|----------------------------------|---|
| | <p>1 المعارف</p> |
| ١٤ | <p>1.1 يعرف: المفاهيم والمصطلحات الأساسية في المقرر.</p> |
| ٢٤ | <p>1.2 يحدد: فوائد التجارة الإلكترونية للأفراد ، فوائد التجارة الإلكترونية للمجتمع ، صفات التجارة الإلكترونية ، آثار التجارة الإلكترونية ، متطلبات التجارة الإلكترونية ، مزايا التسويق الإلكتروني ، خصائص التسويق الإلكتروني ، أثر التسويق الإلكتروني على عناصر المزيج التسويقي ، متطلبات البنوك الإلكترونية ، أساليب قياس حجم التجارة الإلكترونية ، نتائج تطورات التجارة الإلكترونية ، المشاكل العامة التي تواجه التجارة الإلكترونية ، التحديات والفرص التي تؤمنها المنشآت الرقمية للأعمال والتجارة الإلكترونية .</p> |
| ٢٤ | <p>يذكر: أهداف التجارة الإلكترونية ، مواقع الاسواق في التجارة الإلكترونية على الانترنت ، الاطراف المعنية بتطبيقات التجارة الإلكترونية ، عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني ، الفرص والمنافع التي يؤمنها التسويق الإلكتروني ، معوقات وتحديات قد تواجه التسويق الإلكتروني ، أسباب اللجوء الى النشر الإلكتروني ومصادر المعلومات المحوسبة ، مزايا البنوك الإلكترونية ، مزايا النقود الإلكترونية ، أنواع الاعلانات الإلكترونية ، الاعتبارات التي ادت الى استخدام الانترنت كبنية ارتكازية للتجارة الإلكترونية.</p> |
| | <p>2 المهارات</p> |
| ١٤ | <p>2.1 يشرح: بناء موقع على الويب للتجارة الإلكترونية ، مراحل الاعمال في التجارة الإلكترونية ، أركان وأبعاد التجارة الإلكترونية ، نماذج التجارة الإلكترونية وبروتوكولات الحماية على الانترنت ، الموقف القانوني من تبادل الرسائل الإلكترونية ، البنية التحتية للتسويق الإلكتروني ، خدمات البنوك الإلكترونية ، مراحل تنفيذ الحكومة الإلكترونية ، مزايا ومعوقات التعليم الإلكتروني ، تطور سوق الاعلانات الإلكتروني.</p> |
| ٢٤ | <p>2.2 يميز: بين المقايضة والتفاوض عبر الانترنت ، أنواع المخازن ، أنواع الاسواق الإلكترونية ، التعليم الإلكتروني والتعليم التقليدي ، عناصر المزيج التسويقي للسلع وعناصر المزيج التسويقي للخدمات ، النشر الورقي والنشر الإلكتروني ، تعاملات التجارة الإلكترونية على الانترنت ، الضرائب والجمارك والتعرفة الجمركية.</p> |
| | <p>3 الكفاءات</p> |
| ١ك | <p>3.1 يتواصل مع الاخرين بفاعلية كتابياً وشفهياً في مجال إدارة الأعمال.</p> |
| ٢ك | <p>3.2 يستخدم شبكة المعلومات والتقنية الحديثة في إدارة الأعمال.</p> |
| ٣ك | <p>3.3 يعمل بفاعلية ضمن فريق ومجموعات العمل.</p> |

ج. موضوعات المقرر

| م | قائمة الموضوعات | ساعات الاتصال |
|---|--|---------------|
| ١ | الفصل الأول: التعريف بالتجارة الإلكترونية وبأهدافها وأركانها ومعالمها. | 9 |
| ٢ | الفصل الثاني: البنية الارتكازية للتجارة الإلكترونية . | 6 |
| ٣ | الفصل الثالث: أنماط التجارة الإلكترونية وفرصها وتحدياتها. | 6 |
| ٤ | الفصل الرابع: التجارة الإلكترونية من خلال التسويق الإلكتروني. | 6 |
| ٥ | الفصل الخامس: من تطبيقات التجارة الإلكترونية (البنوك الإلكترونية). | 6 |
| ٦ | الفصل السادس: الاعلانات الإلكترونية والنشر الإلكتروني من تطبيقات التجارة الإلكترونية | 6 |
| ٧ | الفصل السابع: الحكومة الإلكترونية والتعليم الإلكتروني | 6 |
| | المجموع | 45 |

د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

| الرمز | مخرجات التعلم | استراتيجيات التدريس | طرق التقييم |
|-------|---|--|--|
| 1.0 | المعارف | | |
| 1.1 | يعرف: المفاهيم والمصطلحات الأساسية في المقرر. | | |
| 1.2 | يحدد: فوائد التجارة الإلكترونية للأفراد ، فوائد التجارة الإلكترونية للمجتمع ، صفات التجارة الإلكترونية ، آثار التجارة الإلكترونية ، متطلبات التجارة الإلكترونية ، مزايا التسويق الإلكتروني ، خصائص التسويق الإلكتروني ، أثر التسويق الإلكتروني على عناصر المزيج التسويقي ، متطلبات البنوك الإلكترونية ، أساليب قياس حجم التجارة الإلكترونية ، نتائج تطورات التجارة الإلكترونية ، المشاكل العامة التي تواجه التجارة الإلكترونية ، التحديات والفرص التي تؤمنها المنشآت الرقمية للأعمال والتجارة الإلكترونية . | <ul style="list-style-type: none"> - المحاضرات النظرية - الواجبات الفردية والجماعية - النقاش والحوار الجماعي - التدريب العملي - أسلوب حل المشكلات | <ul style="list-style-type: none"> - الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقويم الواجبات المنزلية - تقويم أوراق البحث الفردية - تقويم العرض والإلقاء |
| | يذكر: أهداف التجارة الإلكترونية ، مواقع الأسواق في التجارة الإلكترونية على الانترنت ، الاطراف المعنية بتطبيقات التجارة الإلكترونية ، عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني ، الفرص والمنافع التي يؤمنها التسويق الإلكتروني ، معوقات وتحديات قد تواجه التسويق الإلكتروني ، أسباب اللجوء الى النشر الإلكتروني ومصادر المعلومات المحوسبة ، مزايا البنوك الإلكترونية ، مزايا النقود الإلكترونية ، أنواع الاعلانات الإلكترونية ، الاعتبارات التي ادت الى استخدام الانترنت كبنية ارتكازية للتجارة الإلكترونية. | | |
| 2.0 | المهارات | | |
| 2.1 | يشرح: بناء موقع على الويب للتجارة الإلكترونية ، مراحل الاعمال في التجارة الإلكترونية ، أركان وأبعاد التجارة الإلكترونية ، نماذج التجارة الإلكترونية وبيروتكولات الحماية على الانترنت ، الموقف القانوني من تبادل الرسائل الإلكترونية ، البنية التحتية للتسويق الإلكتروني ، خدمات البنوك الإلكترونية ، مراحل تنفيذ الحكومة الإلكترونية ، | <ul style="list-style-type: none"> - المحاضرات النظرية - الواجبات الفردية والجماعية - النقاش والحوار الجماعي - التدريب العملي - أسلوب حل المشكلات | <ul style="list-style-type: none"> - الاختبارات التحريرية (الفصلية والنهائية) - تقويم الواجبات الفردية - تقويم التدريب العملي - تقويم العرض والإلقاء |

| الرمز | مخرجات التعلم | استراتيجيات التدريس | طرق التقييم |
|-------|--|---|---------------------|
| | مزايا ومعوقات التعليم الإلكتروني ، تطور سوق الاعلانات الإلكتروني. | | |
| 2.2 | يميز: بين المقايضة والتفاوض عبر الانترنت ، أنواع المخازن ، أنواع الأسواق الإلكترونية ، التعليم الإلكتروني والتعليم التقليدي ، عناصر المزيج التسويقي للسلع وعناصر المزيج التسويقي للخدمات ، النشر الورقي والنشر الإلكتروني ، تعاملات التجارة الإلكترونية على الانترنت ، الضرائب والجمارك والتعرفة الجمركية. | | |
| 3.0 | الكفاءات | | |
| 3.1 | يتواصل مع الآخرين بفاعلية كتابياً وشفهياً في مجال إدارة الأعمال. | المحاضرات النظرية والتعليم الإلكتروني | الواجبات والتكليفات |
| 3.2 | يستخدم شبكة المعلومات والتقنية الحديثة في إدارة الأعمال. | المتابعة المباشرة لاداء الطلاب عن طريق نظام البلاك بورد | الواجبات والتكليفات |
| 3.3 | يعمل بفاعلية ضمن فريق ومجموعات العمل. | ورش العمل والسمنارات | الواجبات والتكليفات |

٢. أنشطة تقييم الطلبة

| م | أنشطة التقييم | توقيت التقييم (بالأسبوع) | النسبة من إجمالي درجة التقييم |
|---|---------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| ١ | اختبار تحريري ١ | الأسبوع السادس | 20 |
| ٢ | اختبار تحريري ٢ | الأسبوع الثاني عشر | 20 |
| ٣ | واجبات | الأسبوع الرابع والأسبوع الثامن | 10 |
| ٤ | اختبار تحريري نهائي | يحدد من عمادة القبول والتسجيل | 50 |

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

يتم اختيار أحد أعضاء هيئة التدريس في البرنامج في شطر الطلاب واحدى عضوات هيئة التدريس في شطر الطالبات ليقوم بوظيفة المرشد الأكاديمي للطلاب والطالبات الذين يدرسون المقرر ويخصص (٦) ساعات أسبوعية لذلك. حيث يقوم المرشد بتنظيم اجتماعات دورية (جماعية وفردية) مع الطلاب والطالبات بهدف تقديم النصائح والإرشادات اللازمة لتحسين مستوى اداءهم في المذاكرة والاختبارات وتشجيعهم على المشاركة في الأنشطة الطلابية من اجل صقل شخصياتهم وتطوير مهاراتهم، ويعمل على تجهيز ملف إرشاد لكل طالب تتضمن كافة الوثائق المتعلقة به (مثل الخطة الدراسية للطلاب، البيانات الشخصية للطلاب، جدول تسجيل الطالب، نتيجة الطالب الفصلية، نسخة من السجل الأكاديمي للطلاب، نسخة من أوراق الحذف والإضافة)، ومتابعة الطلاب والطالبات المتغيبين باستمرار عن المحاضرات، والطلاب والطالبات المتعثرين ومحاولة حل المشاكل التي تعترضهم من خلال مناقشتهم ومشاركة آرائهم والاستماع الى مقترحاتهم وتجميعها في خطة لتقديمها الى وحدة الإرشاد في الكلية. كما يقوم المرشد برعاية الطلاب المتفوقين والطالبات المتفوقات من خلال الاجتماع معهم وتهنئتهم على تفوقهم وتشجيعهم على الاستمرار في ذلك ويرفع بقائمة بأسمانهم الى منسق / منسقة الإرشاد في البرنامج اللذان يرفعها الى وحدة الإرشاد في الكلية، وينسقا مع عمادة الكلية من اجل تكريمهم في حفل خاص بالشرطين.

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

| | |
|----------------------|---|
| المرجع الرئيس للمقرر | التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها ، د/ عامر إبراهيم قنديلجي ، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، ٢٠١٦ . |
| المراجع المساندة | ١- التجارة الكترونية ، د/ محمد نور صالح و د/ سناء جودت خلف، دار الحامد للنشر والتوزيع، ٢٠٠٩ ، الطبعة الأولى ، عمان ، الأردن . |
| | ٢- التجارة الإلكترونية ، د / خيرى مصطفى كنانة ، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٩ ، عمان ، الأردن . |
| | ٣- التسويق الإلكتروني ، د / محمود جاسم الصميدعي و د/ محمد سمير أحمد ، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٩ ، عمان ، الأردن . |

| | |
|--|---------------------|
| | |
| <p>١- رابط المكتبة الرقمية السعودية https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx</p> <p>٢- رابط مكتبة الملك فهد الوطنية https://www.kfnl.gov.sa</p> | المصادر الإلكترونية |
| لا توجد | أخرى |

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

| العناصر | متطلبات المقرر |
|---|---|
| المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ) | قاعة دراسية تتسع لـ ٤٠ طالب |
| التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات) | جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر |
| تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص) | طابعة وسبورة مع اقلام وماسحة سبورة. |

ز. تقييم جودة المقرر:

| مجالات التقييم | المقيمون | طرق التقييم |
|--|---------------------|-------------|
| نتائج الطلاب | عضو هيئة التدريس | مباشر |
| تقييم الطلاب للمقرر الدراسي والاداء التدريسي | الطلاب | غير مباشر |
| رضا ارباب العمل عن مخرجات تعلم البرنامج | أرباب العمل | غير مباشر |
| تصحيح الاختبار النهائي من عضو نظير | عضو هيئة تدريس نظير | مباشر |

مجالات التقييم (مثل: فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

| | |
|--------------|---|
| جهة الاعتماد | مجلس القسم |
| رقم الجلسة | مجلس القسم 3/3/3-1440-1441 هـ |
| تاريخ الجلسة | اجتماع قسم إدارة الأعمال الأول بتاريخ الأربعاء الموافق 1441/2/17 هـ |

د. فهد علي محمد آل قماش
رئيس قسم إدارة الاعمال