



مفردات مادة التسويق  
الإلكتروني

MRK-415

العام الدراسي 1434-1435

الفصل الدراسي الأول

برنامج التعليم عن بعد

والانتساب



عدد الوحدات 3	أستاذ المادة أ. حمدان رافد الصباحي بريد الكتروني : <b>HSUBHI@HOTMAIL.COM</b> الموقع الإلكتروني : <b>HTTP://HMDANSUBHI.KAU.EDU.SA</b>	رمز المادة <b>MRK- 415</b> أسم المقرر التسويق الإلكتروني
	وقت المحاضرة بالنسبة لطلاب التعليم عن بعد: الأربعاء ( 20:00 إلى 21:20 ) ويشمل طلاب الانتساب	

MRK152

المتطلبات السابقة

وصف المقرر:

باتت منشآت الأعمال مضطرة لتغيير ممارستها ونشاطها ورسالتها استجابة للسرعة الهائلة مع المتغيرات التكنولوجية التي ما تتصاعد خلال العشر سنوات المنصرمة، وقد أدت مثل هذه التغيرات الجوهرية في مضمار الأعمال إلى ظهور نموذج تنافسي جديد للأعمال مبني على الأعمال الإلكترونية وهو نموذج رائد لا ينتمي للأعمال التقليدية وإنما يركز على الانترنت والتسويق الإلكتروني.

أهداف المقرر:

- 1- التواصل المباشر بين المعلن والمستهلك .
- 2- المرونة في توصيل الرسالة الإعلانية بأسلوب مبتكر.
- 3- وجود الإعلان بصفة متكررة ودائمة أمام المستهلكين
- 4- تقنيات التصميم تتيح وضع الإعلان بأشكال متغيرة ومؤثرات خاصة مثل الفلاش والصور المتحركة
- 5- التركيز على التحول الهائل من برامج التسويق التقليدية إلى التجارة عن طريق التسويق الإلكتروني

توزيع المحتوى العلمي :

الموضوع	الأسبوع
الفصل الأول : مدخل إلى الأعمال الإلكترونية	الأول
الفصل الثاني : نظام المعلومات التسويقية للأعمال	الثاني



مفردات مادة التسويق  
الإلكتروني  
MRK-415  
العام الدراسي 1434-1435  
الفصل الدراسي الأول  
برنامج التعليم عن بعد  
والانتساب



الثالث	الفصل الثالث : إدارة التمييز كمدخل لمواجهة المنافسة
الرابع	الفصل الرابع : مدخل إلى عصر الخدمة الإلكترونية
الخامس	الفصل الخامس : التسويق الإلكتروني
السادس	الفصل السادس : التخطيط الاستراتيجي للتسويق الإلكتروني
السابع	الفصل السابع : الإنترنت وتسويق الخدمات عبر الإنترنت
الثامن	الفصل الثامن : تسعير المنتجات المباعة عبر الإنترنت
التاسع	الفصل التاسع : الإعلان عبر الإنترنت
العاشر	الفصل العاشر : التوزيع في عصر الإنترنت
الحادي عشر	الفصل الحادي عشر : المجتمعات الافتراضية
الثاني عشر	الفصل الثاني عشر: الخصوصية وأمن المعومات

**المحذوف من المقرر العلمي :**

الأسبوع	الموضوع
	سيحدد لاحقاً

**المخرجات المتوقعة:**

- بعد دراسة الكتاب يؤمل أن يكون الطالب قادراً على :
- 1- معرفة نموذج الأعمال الإلكترونية
  - 2- ماهية تأثير ووقع الأعمال الإلكترونية
  - 3- نظام التسويق المبني على الأعمال الإلكترونية
  - 4- تسويق العلاقات باستخدام الإنترنت
  - 5- البريد الإلكتروني
  - 6- تكنولوجيا الدفع قواعد البيانات
  - 7- المجتمعات الافتراضية
  - 8- التفكير المنظومي
  - 9- خصائص التفكير المنظومي
  - 10- بناء وتطوير نظم المعلومات التسويقية



مفردات مادة التسويق  
الإلكتروني  
MRK-415  
العام الدراسي 1435-1434  
الفصل الدراسي الأول  
برنامج التعليم عن بعد  
والانتساب



- 11- تحليل موقف المستخدم من البناء والتطوير
- 12- وضع الخصائص المطلوبة في نظم المعلومات التسويقية
- 13- الجانب الفني للبناء والتطوير
- 14- عمليات التشغيل المباشر
- 15- نظم المعلومات التسويقية التنفيذية
- 16- نظم دعم القرارات التسويقية
- 17- ماهية التمييز والابتكار في منظمات الأعمال
- 18- محددات التمييز في منظمات الأعمال
- 19- مهارات التسويق فهم احتياجات الزوار
- 20- عائق السرية والخصوصية
- 21- الخدمة الإلكترونية المفهوم والتعريف والمناظر
- 22- نموذج عمليات الخدمة الإلكترونية
- 23- التحول إلى الخدمة الإلكترونية
- 24- أسباب نجاح الخدمات الإلكترونية
- 25- فلسفة التسويق الإلكتروني
- 26- تعريف التجارة الإلكترونية
- 27- تحديات التسويق الإلكتروني
- 28- المزيج التسويقي الإلكتروني
- 29- إعداد إستراتيجية التسويق الإلكتروني
- 30- الأساليب التكتيكية للتسويق الإلكتروني
- 31- التنفيذ والرقابة
- 32- علاقات الترابط العالمية
- 33- الشبكات العالمية
- 34- دور الإنترنت في تغيير قواعد التسويق الدولي
- 35- إستراتيجية التسعير الأساسية
- 36- دور تكنولوجيا المعلومات في التسعير
- 37- أبرز الفروق بين وسائل الإعلان التقليدية والإنترنت
- 38- طبيعة وسطاء المعرفة الإلكترونية
- 39- أنواع ووظائف وسطاء المعرفة
- 40- الجانب الاستراتيجي للمؤسسات الافتراضية
- 41- أمن المعلومات في الإنترنت



مفردات مادة التسويق  
الإلكتروني  
MRK-415  
العام الدراسي 1435-1434  
الفصل الدراسي الأول  
برنامج التعليم عن بعد  
والانتساب



### الكتاب المقرر:

التسويق الإلكتروني – تأليف الدكتور / محمد سمير أحمد  
الطبعة الأولى 2009 دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة .

### المراجع المساندة:

التسويق الإلكتروني- تأليف الدكتور/ يوسف أحمد أبو فارة  
سنة الطبعة 2012 دار وائل للنشر .

### لائحة عمادة التعليم عن بعد في توزيع الدرجات:

الدرجة	عدد المهام المطلوبة خلال الفصل الدراسي	EMES التفاعل من خلال نظام الـ
16	4	الواجبات
10	2	الاختبارات
4	2	المنتديات
30	المجموع	
70	الاختبار النهائي	
100	نسبة التقييم النهائية	