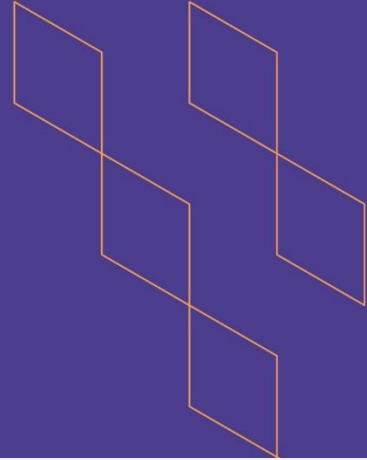




T-104

٢٠٢٢

توصيف المقرر الدراسي



اسم المقرر: نظم المعلومات التسويقية

رمز المقرر: ٢٧٨ تنسق-٣

البرنامج: الاعمال والإدارة والقانون

القسم العلمي: التسيير والادارة

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: T-104 2022

تاريخ آخر مراجعة: ١٤٤٥/٠١/٧هـ





المحتويات:

الصفحة	المحتوى
٣	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
٣	١. الوصف العام للمقرر
٣	٢. الهدف الرئيس للمقرر
٤	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
٥	ج. موضوعات المقرر
٥	د. أنشطة تقييم الطلبة
٦	هـ. مصادر التعلم والمرافق
٦	١. قائمة المراجع ومصادر التعلم
٦	٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة
٦	و. تقويم جودة المقرر
٦	ز. اعتماد التوصيف



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

التعريف بالمقرر الدراسي				
١. الساعات المعتمدة:		٣ ساعات		
٢. نوع المقرر				
أ. متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متطلب مسار	√
ب. إجباري	اختياري	√		
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		السنة الثانية/ المستوى الخامس		
١. الوصف العام للمقرر:				
يحتوي هذا المقرر على مفاهيم عامة لنظام المعلومات ومفهوم المعلومات التسويقية وماهية وطبيعة نظام المعلومات ومراحل تطور نظام المعلومات التسويقية والمخرجات والمدخلات الخاصة بنظام المعلومات وعلاقة نظام المعلومات التسويقية ببيئة النظام واتخاذ القرارات التسويقية، بالإضافة الى تدريب تطبيقي في تشغيل واستخدام نظام المعلومات التسويقية.				
٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) ١٥٣ حال-٢				
٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد				
٧. الهدف الرئيس للمقرر				
يهدف هذا المقرر لتعريف الطالب بمفهوم نظم المعلومات التسويقية، وطبيعة نظام المعلومات التسويقية وأهميته في الوقت الحالي، والمراحل التي مر بها هذا النظام لتطوره، وعلاقة هذا النظام ببقية أنظمة المنظمة وكيف يلعب دور مهم في صناعة القرارات داخل المنظمات.				

١. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	٣٠	٪٦٧
٢	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
٤	التعليم عن بعد		
٥	تطبيقي	١٥	٪٣٣
	المجموع	٣٠	٪١٠٠

٢. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	٣٠ = ١٥ × ٢	٪٦٧
٢	معمل أو إستوديو		
٣	ميداني		
٤	دروس إضافية		
٥	أخرى (تطبيقي)	٢٠ = ١٥ × ١	٪٣٣
	الإجمالي	٥٠	٪١٠٠

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف المفاهيم الأساسية لنظام المعلومات التسويقية	ع-1-P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمناوات	الاختبارات والواجبات
1.2	يوضح أنواع النظم المختلفة داخل الشركات	ع-2-P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمناوات	الاختبارات والواجبات
1.3	يشرح مدخلات ومخرجات نظام المعلومات التسويقية	ع-3-P	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمناوات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يختار بين أنواع المعلومات اللازمة لنظام المعلومات التسويقية	م-2-M	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	<ul style="list-style-type: none"> ■ مقياس سلام ■ التقدير ■ كتابة التقارير
2.2	يستخدم الوسائل الحديثة في التواصل بفاعلية مع العملاء والزبائن	م-2-M		<ul style="list-style-type: none"> ■ التقييم بالمشاريع العلمية ■ التقييم القائم على المناقشات ■ الاختبارات العملية ■ الواجبات التطبيقية ■ البحوث
2.3	يصمم خطط واضحة للمزيج التسويقي المستخدم في نظام المعلومات التسويقية.	م-2-M		الاختبارات والواجبات
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يتحرى السرعة في توفير معلومات ذات قيمة لنظام المعلومات التسويقية	ق-1-P	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
١	مفهوم المعلومات وأهميتها	٣
٢	مفاهيم عامة حول نظم المعلومات (مفهوم النظام)	٣
٣	مفاهيم عامة حول نظم المعلومات (مفهوم نظم المعلومات)	٣
٤	مفهوم المعلومات التسويقية	٣
٥	ماهية نظام المعلومات التسويقية	٣
٦	طبيعة نظام المعلومات التسويقية	٣
٧	مراحل تطور نظام المعلومات التسويقية	٣
٨	مدخلات ومخرجات نظام المعلومات التسويقية	٣
٩	علاقة نظام المعلومات التسويقية ببقية النظم	٣
١٠	نظام المعلومات التسويقية واتخاذ القرارات التسويقية	٣
المجموع		
٣٠		
الجانب التطبيقي للمقرر		
١١	ورقة عمل عن أنواع النظم	١
١٢	تدريب تطبيقي في الحصول على المعلومات التسويقية ومصادر ها	٢
١٣	تقرير عن أسباب الاهتمام بنظام المعلومات التسويقية	٢
١٤	تدريب تطبيقي على نظام الاستخبارات التسويقية	٢
١٥	عرض تقديمي عن العلاقة بين نظم المعلومات التسويقية ونظام بحوث التسويق	١
١٦	تدريب تطبيقي عن نظام المعلومات التسويقية وإيجاد المزيج التسويقي	٢
١٧	دراسة حالة عن علاقة نظام المعلومات التسويقية بإدارة الأزمات	٢
١٨	تدريب تطبيقي عن مخطط المعلومات التسويقية لكونتر	١
١٩	تدريب تطبيقي لنموذج مكليود لنظام المعلومات التسويقية	٢
٢٠	مجموع الساعات التطبيقية	١٥
مجموع ساعات المقرر النظرية والتطبيقية		
٤٥		

د. أنشطة تقييم الطلبة

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

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	تقييم تطبيقي	الثالث	٣٪
٢	تقييم تطبيقي	الخامس	٣٪
٣	الاختبار الفصلي الأول	الثامن	١٥٪
٤	تقييم تطبيقي	العاشر	٣٪
٥	تقييم تطبيقي	الثالث عشر	٣٪
٦	الاختبار الفصلي الثاني	السادس عشر	١٥٪
٧	تقييم تطبيقي	السابع عشر	٣٪
٦	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٥٠٪

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

المدخل الى نظم المعلومات التسويقية، د. التاج محمد علي حامد، الطبعة الثانية ٢٠٢٢م	المرجع الرئيس للمقرر
<ul style="list-style-type: none"> نظام المعلومات التسويقية (مدخل اتخاذ القرار)، أ. خالد قاشي، دار اليازوردي 2018 نظام المعلومات التسويقية ، دكتور فريد كورتل/الاستاذة لحر جكيمة، دار كنوز المعرفة العلمية ٢٠١٤ م 	المراجع المساندة
<ul style="list-style-type: none"> economy4245-.pdf (archive.org) المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة ال CD أو الفيديو أو غيرها) رابطالمكتبةالسعوديةالرقمية 	المصادر الإلكترونية
<p>https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx رابط مكتبة الملك فهد الوطنية https://www.kfml.gov.sa</p>	أخرى
مواقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب	

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة دراسية مجهزة بجهاز عرض (صورة وصوت) مع سبورة ذكية	المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
معمل لأتمتة الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيّمون	مجالات التقييم
الاستبانات	الطلبة	فاعلية التدريس
الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظر/ تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل	اعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظر	فاعلية طرق تقييم الطلاب
ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبانات	اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب	مصادر التعلم
راي الخبراء/ الاستبانات/ ورش العمل	لجنة التخطيط والمناهج/ الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
الاستبانات/ بطاقة الملاحظة	الطلاب واعضاء هيئة التدريس	أخرى

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

ز. اعتماد التوصيف:



مجلس قسم العلوم الإدارية	جهة الاعتماد
14430903 - 0099 - 00007	رقم الجلسة
2022 / 04 / 04 12:30م	تاريخ الجلسة