وزارة التعليم العالي

المعهد العالي لنظم التجارة الإلكترونية بسوهاج

توصيف برنامج دراسي

(التسويق والتجارة الإلكترونية)

2022-2021م

المعايير الأكاديمية المرجعية لبرنامج بكالوريوس تسويق وتجارة إلكترونية المواصفات العامة لخريج برنامج تسويق وتجارة إلكترونية

المواصفات العامة لخريج برنامج التسويق الالكتروني :-

بالاضافة إلي المواصفات العامة لخريج كليات التجارة يجب أن يكون خريج برنامج التسويق والتجارة والالكترونية قادراً علي :

١-توظيف المفاهيم الأساسية والتطبيقات في مجال التسويق والتسويق الرقمي.

٢-تحليل ظواهر التسويق ومشكلاته بوجه عام، والتسويق الرقمي بوجه خاص.

٣-اكتساب مهارات التسويق الرقمي بوسائله وأدواته المختلفة، ما يمكّن الطالب من النجاح في العمل.

٤-إجراء البحوث التسويقية الرقمية وبناء نظم المعلومات التسويقية من خلال استخدام الحاسوب والبرمجيات ذات العلاقة.

٥-التعامل مع البيانات التسويقية الرقمية وأدوات استخلاصها لإعداد الخطط التسويقية بمكوناتها كافة.

٦-استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات الاتصال والتواصل بهدف التسويق.

٧-الالتزام بالقيم الأخلاقية المهنية والتأكيد على المسؤولية المجتمعية في عمليات التسويق والتسويق الرقمي، بعيداً عن وسائل الخداع والتضليل التسويقي.

١- المعرفة والفهم :

بالاضافة إلي المعارف والمفاهيم العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الالكترونية قادرا علي فهم ما يلي :

١/١- الأسس النظرية للتسويق الرقمي والتجارة الالكترونية وبحوث التسويق وسلوك المستهلك والتسويق الدولي .

٢/١- التحديات والمعوقات التي تواجه التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية .

٣/١- أسس ومبادئ الاتصالات التسويقية الرقميه وإدارة الاعمال الالكترونية.

٤/١- الأسس النظرية لاجراء تحليلات الأعمال في المجالات الإدارية المختلفة .

٥/١- نظم إدارة البيانات الرقميه وأسسها النظرية والتطبيقية.

٦/١- مبادئ وأساسيات تحليل وتصميم وتطوير نظم المعلومات التسويقية الرقميه

٢- المهارات الذهنية:

بالاضافة إلي المهارات الذهنية العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإلكترونيه قادرا علي ما يلي :

١/٢- التفكير الابتكاري في تصميم المواقع الالكترونية ومعالجة المشكلات التسويقية الإلكترونيه .

٢/٢- الربط بين المتغيرات البيئية والخطط الاستراتيجية التسويقية

٣/٢- تصميم نظم التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية ووضع حلول قياسية لها باستخدام التكنولوجيا الحديثة .

٤/٢- تحليل الخطط والاستراتيجيات والنماذج المختلفة للتعامل مع قضايا التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية .

٥/٢- تصميم مواقع التسويق الالكتروني في ظل الضوابط الرقابية علي نظم المعلومات الالكترونية وأمن وتكنولوجيا المعلومات .

٣- المهارات المهنية والعملية :

بالاضافة الي المهارات المهنية والعملية العامة لخريج كليات التجارة يجب ان يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإلكترونيه قادرا علي :

١/٣- يطبق التقنيات التكنولوجية الحديثة في مجال التسويق الرقمي لتحسين الاداء التسويقي للمؤسسات المختلفة .

٢/٣- يستخدم الأدوات الاساسية الإحصائية ، الكمية ، والبرمجيات المساعدة في تحليل وتصميم المواقع الالكترونية التسويقية .

٣/٣- يستخدم البرمجيات الحديثة في مجال التجارة الالكترونية .

٤/٣- يعد الخطط الاستراتيجية ويضع سياسات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونيه وسياسات الأعمال الخاصة بها.

٥/٣- يصمم النظم طبقا لأحتياجات الأسواق .

٦/٣- يستخدم التقنيات التكنولوجية لإدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات .

٧/٣- يفسر المعلومات والارقام ومدلولاتها للأطراف المعنية باستخدام الأدوات التكنولوجية .

٤- المهارات العامة:

يجب أن يكون خريج برنامج التسويق والتجارة الإلكترونيه مكتسبا للمهارات العامة والمنقولة للمعايير الأكاديمية المرجعية لخريج كليات التجارة.

يجب أن يكون الخريج مكتسباً للمهارات العامة التالية:

١/٤- الإدارة الفعالة للوقت.

٢/٤- الاتصال الفعال والتأثير علي الاخرين .

٣/٤- العمل الجماعي.

٤/٤- التنمية المعرفية والفكرية والتعلم الذاتي المستمر .

٥/٤- ستخدام أساليب حل المشكلات على المستوى الفردي أو المؤسسي بكفاءة عالية .

٦/٤- العرض والتقديم والحوار.

٧/٤- ادارة الذات والتعامل مع ضغوط العمل .

٨/٤- الابتكار والتطوير والتحسين المستمر فى العمل.

٩/٤- استخدام المصطلحات الفنية ذات الصلة بموضوعات البرنامج .

١٠/٤- . الإلمام بإحدي اللغات الاجنبية واسعة الانتشار .

٢- المخرجات التعليمية المستهدفة من البرنامج:

أ- المعرفة و الفهم:

في نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

أ١- يوضح الأشكال والأنواع المختلفة لمؤسسات الأعمال والسمات المميزة لكل منها..

أ٢- يبين البيئات المختلفة التي تعمل فيها المنظمات وأساليب التعامل معها.

أ٣- يشرح التطورات والاتجاهات الحديثة والقضايا المعاصرة المرتبطة بمجال التسويق والتجارة الألكترونية.

أ٤- يعرف المبادئ الأساسية والنظريات والاتجاهات والمدارس الفكرية فى مجال التسويق والتجارة الألكترونية.

أ٥- يبين العلوم وثيقة الصلة بالتسويق والتجارة الألكترونية .

أ٦- يستخدم مناهج البحث العلمي وأدواتة وأساليب القياس والتحليل.

أ٧- يوضح التكامل بين العلوم التجارية وغيرها من العلوم الاجتماعية

أ٨- يشرح أخلاقيات الأعمال والممارسة المهنية في مجال التسويق والتجارة الألكترونية.

أ٩- يوضح الأسس النظرية للتسويق الرقمي والتجارة الالكترونية وبحوث التسويق وسلوك المستهلك والتسويق الدولي .

أ١٠- يذكر التحديات والمعوقات التي تواجه التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية.

أ١١- يعرف أسس ومبادئ الاتصالات التسويقية الرقمية وإدارة الاعمال الالكترونية.

أ١٢- يعدد الأسس النظرية لاجراء تحليلات الأعمال في المجالات الإدارية المختلفة.

أ١٣- يستخدم نظم إدارة البيانات الرقميه وأسسها النظرية والتطبيقية

أ١٤- يذكر مبادئ وأساسيات تحليل وتصميم وتطوير نظم المعلومات التسويقية الرقميه.

ب- المهارات الذهنية:

في نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

ب١- يربط بين التحليل والاستنتاج واتباع المنهج العلمي فى التفكير

ب٢- يناقش أسس ومبادئ التفكير الإبتكاري.

ب٣- يميز العناصر الاجابية والسلبية في المسائل والقضايا المطروحة في مجال التجارة الالكترونية.

ب٤- يفسر الارقام ودلالاتها في في مجال التسويق والتجارة الالكترونية.

ب٥- يحلل المواقف المختلفة لتحويل التهديدات إلي فرص في مجال التجارة الالكترونية.

ب٦- يفسر الافكار ووجهات النظر بوضوح في مجال التجارة الالكترونية..

ب٧- يناقش المتفكير الابتكاري في تصميم المواقع الالكترونية ومعالجة المشكلات التسويقية الإلكترونيه.

ب٨- يربط بين المتغيرات البيئية والخطط الاستراتيجية التسويقية والرياضية والإحصائية المختلفة.

ب٩- يحلل نظم معلومات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونية ووضع حلول قياسية لها باستخدام التكنولوجيا الحديثة.

ب١٠- يقيم الخطط والاستراتيجيات والنماذج المختلفة للتعامل مع قضايا التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية.

ب١١- يحلل التقارير في مجال التخصص بأسلوب علمي.

ب١٢- يبدي الراي بأسلوب علمي مدعم بالأدلة والموضوعات في مجال التجارة الالكترونية.

ج- المهارات المهنية و العملية

فى نهاية هذا البرنامج يجب ان يكون الخريج قادرا على ان:

ج١- يوظف الموارد المادية والبشرية وينميها ويحافظ عليها .

ج٢- يستخدم دراسات وتحليل الأسواق في مجال التجارة الالكترونية .

ج٣- يتحقق من مصادر المعلومات المختلفة و مدي صدقها في نظم معلومات التسويق والتجارة الالكترونية .

ج٤- يجمع البيانات و يحللها ويفسر النتائج.

ج٥- يستخدم النظم الإدارية والمحاسبية والتأمينية كل في مجال تخصصة.

ج٦- يستخدام الاساليب العلمية في حل المشكلات في مجال التسويق والتجارة الالكترونية.

ج٧- يوظف مبادئ الرقابة وتقييم الاداء.

ج٨- يصمم مواقع التسويق الالكتروني في ظل الضوابط الرقابية علي نظم المعلومات الالكترونية وأمن وتكنولوجيا المعلومات.

ج٩- يستخدام تطبيقات الحاسب الآلي ونظم المعلومات فى مجال التخصص.

ج١٠- يطبق التقنيات التكنولوجية الحديثة في مجال التسويق الرقمي لتحسين الاداء التسويقي للمؤسسات المختلفة.

ج١١- يستخدم الأدوات الاساسية الإحصائية، الكمية، والبرمجيات المساعدة في تحليل وتصميم المواقع الالكترونية التسويقية.

ج١٢- يستخدم البرمجيات الحديثة في مجال التجارة الالكترونية.

ج١٣- يعد الخطط الاستراتيجية ويضع سياسات التسويق الرقمي والتجارة الالكترونيه وسياسات الأعمال الخاصة بها.

ج١٤- يصمم النظم طبقا لأحتياجات الأسواق.

ج١٥- يستخدم التقنيات التكنولوجية لإدارة المخاطر وأمن تكنولوجيا المعلومات .

ج١٦- يفسر المعلومات والارقام ومدلولاتها للأطراف المعنية باستخدام الأدوات التكنولوجية

د- المهارات العامة:

د١- يطبق الإدارة الفعالة للوقت.

د٢- يتواصل بفاعلية مع الأخرين.

د٣- يؤدى العمل من خلال مجموعات.

د٤- يستخدم التعليم الذاتى المستمر.

د٥- استخدام أساليب حل المشكلات على المستوى الفردى أو المؤسسى بكفاءة عالية

د٦- العرض والتقديم والحوار.

د٧- ادارة الذات والتعامل مع ضغوط العمل

د٨- الابتكار والتطوير والتحسين المستمر في العمل.

د٩- استخدام المصطلحات الفنية ذات الصلة بموضوع البرنامج.

د١٠- الالمام بأحد اللغات الأجنبية واسعة الانتشار.