



## جامعة البلقاء التطبيقية

### مصفوفة مخرجات التعلم Learning Outcomes

الورقة الثالثة/ المهارات الفنية المتخصصة	الورقة
الأعمال	المؤهل
التسويق الالكتروني/ الخطة المعدلة 2023/2022	المسار/ التخصص
021014/3	رمز الورقة

مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none"><li>- تحديد وتعريف الوظائف الإدارية.</li><li>- توضيح مفهوم العرض والطلب والتوازن.</li><li>- التمييز بين التكاليف والإيرادات.</li><li>- معرفة أساليب وطرق جمع البيانات وتبويبها.</li><li>- حساب مقاييس النزعة المركزية والتشتت.</li></ul>	تطبيق المفاهيم الأساسية الاقتصادية والإدارية والإحصائية.	1.
<ul style="list-style-type: none"><li>- تعريف التسويق ومعرفة فوائده.</li><li>- تعداد وظائف التسويق.</li><li>- تعريف البيئة التسويقية.</li><li>- معرفة العوامل الداخلية والخارجية المكونة للبيئة التسويقية.</li><li>- تعريف السوق المستهدف والعملاء المستهدفين.</li><li>- تحديد أسس تجزئة سوق المستهلك والأسواق الصناعية.</li><li>- تحديد المعايير الخاصة بالتجزئة الفاعلة للسوق.</li><li>- تعداد وتوضيح مراحل عملية تجزئة السوق.</li><li>- تعداد وتوضيح فوائد وأهمية تجزئة السوق لمديري التسويق.</li><li>- معرفة مفهوم سلوك المستهلك.</li><li>- - تعداد وتوضيح العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ قرار المستهلك الشرائي.</li><li>- معرفة مراحل عملية اتخاذ القرار للمستهلك الشرائي.</li><li>- تعريف المنتج.</li><li>- تعريف عناصر المنتج من حيث الخصائص، العلامة التجارية، التغليف، الملصق التعريفي، العناصر الداعمة للمنتج ، وصف دورة حياة المنتج.</li><li>- معرفة انواع المنتجات الجديدة</li><li>- المصادر المختلفة للمنتجات الجديدة</li><li>- تعداد وتوضيح مراحل عملية تطوير المنتجات الجديدة</li></ul>	تطبيق المفاهيم والمهارات الأساسية الأساسية للتسويق الالكتروني	2.

مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تعريف السعر ومعرفة أهمية السعر للتسويقين</li> <li>- تعداد وتوضيح خطوات عملية التسعير</li> <li>- تعداد وتوضيح طرق التسعير</li> <li>- تحديد معنى التوزيع وقنوات التوزيع</li> <li>- توضيح وظائف قنوات التوزيع</li> <li>- العوامل المؤثرة في اختيار قنوات التوزيع</li> <li>- أنواع تجار الجملة وتجار التجزئة</li> <li>- توضيح مفهوم الترويج ودور الترويج</li> <li>- توضيح الاتصال ومكوناته</li> <li>- تعداد وتوضيح المزيج الترويجي</li> <li>- تعريف التسويق الإلكتروني</li> <li>- توضيح مزايا وسلبيات التسويق الإلكتروني</li> <li>- متطلبات التسويق الإلكتروني</li> <li>- إدراك دور الوسائط الرقمية والتكنولوجيا في التسويق.</li> <li>- تحديد ومعرفة قنوات الوسائط الرقمية في الاتصالات التسويقية.</li> <li>- التخطيط لحملة الإعلام الرقمي.</li> <li>- اجراء مراجعة طرق تقييم وتحسين فعالية الاتصالات الرقمية في تقديم فوائد الأعمال والتسويق.</li> <li>- معرفة ما يعنيه التواصل كمحترف في سياق الأعمال.</li> <li>- تحديد المبادئ التوجيهية للتواصل التعاوني كمحترف.</li> <li>- تحديد اسس التصوير الفوتوغرافي الرقمي وأهدافه، وعناصره الاساسية ،وانواعه ومميزاته.</li> <li>- معرفة أجزاء الكاميرا وملحقاتها والتعرف على أنواع الاضاء.</li> <li>- تحديد الفرق بين الكاميرا التقليدية القديمة وبين الكاميرا الرقمية.</li> <li>- مناقشة كيفية تطبيق مفاهيم واستراتيجيات التسويق المعاصرة للتأثير على عملية اتخاذ القرار لدى المستهلك.</li> <li>- تحديد التأثيرات الرئيسية للشخصية والدافعية على سلوك المستهلك وأهميتها العملية على سلوك المستهلك.</li> <li>- التعرف على عملية إدراك المستهلك وتأثيرها على استراتيجيات التسويق.</li> <li>- التمييز بين الأنواع المختلفة للمجموعات المرجعية وتأثيرها على معرفة المستهلك وسلوكه الشرائي.</li> <li>- دمج نظريات التعلم في علم النفس مع عمليات التسويق واستجابة المستهلك.</li> <li>- تقييم دور المعايير والقيم الثقافية في سلوك المستهلك.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تمييز مصفوفة استراتيجيات التسويق الرقمي.</li> <li>- توضيح تجربة العميل ونقاط الاتصال مع العملاء.</li> <li>- توضيح رحلة شراء العملاء وطرق تحسين رحلة العميل.</li> </ul>	استراتيجيات التسويق الإلكتروني وأساليبه	3.

مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none"> <li>- معرفة طرق جذب العميل المحتمل ورعايته.</li> <li>- تحديد خطوات إنشاء حملة التسويق الرقمي وقياس النتائج.</li> <li>- تعريف التسويق عبر الهاتف المحمول وتحديد فوائده.</li> <li>- تحديد مزايا التسويق الإلكتروني عبر الهواتف الذكية.</li> <li>- التفريق بين استراتيجيات السحب واستراتيجيات الدفع عبر تسويق الهاتف المحمول والايمل.</li> <li>- معرفة خصائص مؤشرات الأداء الرئيسية الأفضل في التسويق عبر الهاتف المحمول والايمل.</li> <li>- تحديد اللوائح الخاصة بالتسويق عبر الهاتف المحمول والايمل.</li> <li>- معرفة مبادئ تصميم مواقع التسويق عبر الهاتف.</li> <li>- تحديد عوامل قوة التسويق عبر الرسائل القصيرة.</li> <li>- تعداد فوائد تطبيقات التسويق عبر الهاتف المحمول.</li> <li>- معرفة مفهوم التجارة الإلكترونية من خلال الهاتف المحمول.</li> <li>- تعداد أسماء المنصات الأكثر شهرة للتسويق عبر الايمل.</li> <li>- تعريف وتوضيح مفهوم وسائل التواصل الاجتماعي وخصائصها.</li> <li>- توضيح خطوات تطوير استراتيجية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي</li> <li>- توضيح المقصود بتسويق المحتوى وتحديد أنواعه</li> <li>- طرق زيادة الوعي بالعلامة التجارية وجذب الزبون لشراء المنتجات عبر التسويق بالمحتوى.</li> <li>- معرفة طرق اختيار الكلمات الرئيسية المناسبة بناءً على زاوية العمل وما يبحث عنه العملاء في محرك البحث.</li> <li>- تحديد الأنواع المختلفة لمطابقات الكلمات الرئيسية.</li> <li>- تحديد أهمية كل نوع من أنواع مطابقة الكلمات الرئيسية باستخدام منصة Keyword planner</li> <li>- اختيار الكلمات المناسبة للدعاية الاعلانية وتخزينها ضمن خطة.</li> <li>- تطبيق حجم البحث على الكلمات المفتاحية لمعرفة واختيار المناسب منها بالنسبة للإعلان.</li> </ul>		