

اسم التخصص	التسويق الرقمي
الدرجة العلمية للتخصص (بكالوريوس، دبلوم)	دبلوم متوسط
القسم	التسويق وإدارة المنتجات
الكلية	العلوم التطبيقية
عميد الكلية	د. محمد شديد <a href="mailto:m.shdid@paluniv.edu.ps">m.shdid@paluniv.edu.ps</a>

### 1. نبذة عن التخصص

يهدف تخصص التسويق الرقمي إلى إعداد وتأهيل الكوادر المتخصصة في مجال التسويق الرقمي لتلبية الطلب المتزايد على طلبة التسويق الرقمي في مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية في القطاعين الحكومي والخاص.

### 2. الساعات المطلوبة للحصول على درجة الدبلوم المتوسط في التسويق وإدارة المنتجات

المجموع	متطلبات التخصص (57)		متطلبات الكلية (16)	
	إجباري	اختياري	إجباري	اختياري
73	0	57	3	13

### 3. شروط القبول والاستمرار في التخصص

شروط القبول: النجاح في امتحان الثانوية العامة "انجاز" او ما يعادله في كافة الفروع.

شروط الاستمرار: على الطالب أن يحافظ على معدل تراكمي 55% كحد ادنى للاستمرار في التخصص ومعدل 60% كحد ادنى للتخرج من البرنامج.

### 4. نتائج التعلم المستهدفة:

القدرة على القيام بالاعمال التالية :

وضع خطة عمل ( Business Plan ) و تحليل عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني و دراسة ووضع الخطة التسويقية المتكاملة النهائية.

وفهم ووصف سلوك المستهلك النهائي والمشتري الصناعي وتحديد المحددات الفردية والاجتماعية والثقافية التي تؤثر على سلوك المستهلك.

تطبيق عملية اتخاذ القرارات الشرائية لدى كل من المستهلك النهائي والمشتري في إطار النشاط التسويقي

اكتساب مهارة تحديد نماذج البيع وتطبيق مراحل عملية البيع واتقان مهارة البيع الإلكتروني

تطبيق استراتيجيات التسويق

القيام بمهام التصميم الدعائي والاعلاني وصياغة النصوص التسويقية والتصوير الفوتوغرافي والفيديو وعمل المونتاج البسيط ومعالجة الصور رقميا والنقاط الصور الاعلانية للمنتجات ومقاطع الفيديو الاعلانية و تصميم إعلانات واستخدامها على مواقع التواصل

استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق ( الفيس والانسجرام وتويتر وتيك توك ويوتيوب وسنابشات )

فهم وإدراك كيفية بناء وإدارة المواقع من خلال فهم لمحرك البحث Google.

وفهم لأدوات جوجل المساعدة للمواقع مثل Google Analysis

التسويق من خلال الموبايل ( Mobile Marketing )

و فهم التسويق من خلال جوجل Google Ads وفهم التسويق من خلال Display Ads

فهم لكيفية بناء وإدارة المواقع مثل WordPress

التعامل مع أمناء العملاء وإدراك أهمية رضا العميل ومعرفة شكاوي العملاء وقياس جودة الخدمة وعرض برامج الولاء على

العملاء ومراجعة نتائجها و جمع وتحليل المعلومات الخاصة بالعملاء والمنظمة واقتراح اجراءات تحسين خدمة العملاء

تقييم الخدمة المقدمة والالتزام بالجانب الأخلاقي و بقانون الجرائم الإلكترونية و بحقوق النشر والملكية

.1

#### 5. مجالات العمل

المسميات الوظيفية المحتملة	اسماء الأماكن المحتملة للتوظيف
(1) مدير علاقات عامة	(1) شركات التأمين
(2) مدير تسويق	(2) شركات التسويق الالكتروني
(3) موظف علاقات عامة	(3) شركات الدعاية والاعلان.
(4) مندوب مبيعات	(4) شركات الأبحاث التسويقية.
(5) منتج تأمين	(5) كافة المؤسسات التي تمتلك دوائر تسويق وعلاقات عامة وخدمات الجمهور والمبيعات
(6) موظف مبيعات	(6) شركات التسويق الخارجي والداخلي
(7) مسوق إلكتروني	(7)
(8) مساعد باحث تسويقي	
(9) مندوب تسويق	
(10) التسويق الخارجي	

(11) التسويق من المنزل	
------------------------	--

6. مكونات الخطة الدراسية:

أولاً: مساقات الكلية: (16) ساعة معتمدة، كما يلي:

رقم المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	الساعات المعتمدة		متطلب سابق
			نظري	عملي*	
900101	اللغة العربية	3	3	0	-
900103	اللغة الإنجليزية	3	3	0	-
900105	مقدمة في الحاسوب	3	1	2	-
900200	دراسات في الفكر العربي والإسلامي	3	3	0	-
900300	مكافحة الفساد "تحديات وحلول"				
900115	ريادة الأعمال 1	1	0	1	-
900116	ريادة الأعمال 2	2	1	1	
900114	نشاط رياضي	1	0	1	-
	تحديات وحلول**	3	1	2	
	المجموع(مع الفكر الاسلامي)	16	11	5	
	المجموع(مع تحديات وحلول)	16	9	7	

ثانيا: مساقات البرنامج: (6 ساعة معتمدة، كما يلي:

متطلب سابق	الساعات المعتمدة		الساعات المعتمدة	اسم المساق	رقم المساق
	عملي*	نظري			
-		3	3	مبادئ تسويق	920105
		3	3	مبادئ ادارة	911105
		6	6	المجموع	

ثالثا: مساقات التخصص : (51 ساعة معتمدة، كما يلي :

متطلب سابق	الساعات المعتمدة		الساعات المعتمدة	اسم المساق	رقم المساق
	عملي*	نظري			
	0	3	3	سلوك المستهلك	920202
	0	3	3	البيع الالكتروني	922104
	0	3	3	اللغة الانجليزية الفنية	911102
	0	3	3	الاستراتيجيات التسويقية	922106
	1	2	3	التصميم الدعائي والاعلاني	922202
	3	0	3	التصوير الفوتوغرافي وتصوير الفيديو	922203
	3	0	3	التصميم الجرافيكي والمونتاج	922205
	3	0	3	التسويق باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي	922110
	3	0	3	تطبيقات تسويقية حاسوبية	922204
	3	0	3	تحليل المواقع الالكترونية	922207
	2	1	3	ادارة وصناعة محتوى المواقع الالكترونية	922206
	3	0	3	تصميم المواقع الالكترونية	922201

	2	1	3	الترويج وإدارة الحملات الاعلانية عبر محركات البحث و تحسين محركات البحث	922209
	0	3	3	ادارة علاقات الزبائن	922101
	0	3	3	اخلاقيات وقوانين التسويق الالكتروني	922102
	3	0	3	مشروع تخرج	922300
	2	1	3	المتاجر الالكترونية والتسويق بالعمولة	922108
	28	23	51	المجموع	

جامعة فلسطين الأهلية  
Palestine Ahliya University

الخطة الاستراتيجية/ التسويق الرقمي ( 73 ) 31/12/2022

السنة الاولى											
الفصل الثاني					الفصل الأول						
م.س	س.ع	س.ن	س.م	اسم المساق	رقم المساق	م.س	س.ع	س.ن	س.م	اسم المساق	رقم المساق
-	1		1	ريادة الاعمال 1	900115	-		3	3	اللغة العربية	900101
-	3		3	التسويق باستخدام مواقع التواصل الاجتماعي	922110	-		3	3	اللغة الانجليزية	900103
		3	3	اخلاقيات وقوانين الزبائن	922102	-	1	2	3	مقدمة في الحاسوب	900105
		3	3	اللغة الانجليزية الفنية	911102	-		3	3	ادارة علاقات الزبائن	922101
		3	3	البيع الالكتروني	922104	-		3	3	مبادئ الإدارة	911105
		3	3	الاستراتيجيات التسويقية	922106	-		3	3	مبادئ التسويق	920105
	2	1	3	المتاجر الالكترونية والتسويق بالعمولة	922108	-					
			19	المجموع					18	المجموع	
السنة الثانية											
الفصل الثاني					الفصل الأول						
م.س	س.ع	س.ن	س.م	اسم المساق	رقم المساق	م.س	س.ع	س.ن	س.م	اسم المساق	رقم المساق

		3 3	3 3	دراسات في الفكر الإسلامي" اختياري" مكافحة الفساد تحديات وحلول"اختياري"	900200 900300		3	3	تصميم المواقع الالكترونية	922201	
	1	2	3	التصميم الدعائي والاعلاني	922202		3	3	التصوير الفوتغرافي وتصوير الفيديو	922203	
	3		3	تطبيقات تسويقية حاسوبية	922204		3	3	التصميم الجرافيكي والمونتاج	922205	
	2	1	3	ادارة وصناعة محتوى المواقع	922206		3	3	تحليل المواقع الالكترونية	922207	
		3	3	سلوك المستهلك	92020 2			1	النشاط الرياضي	900114	
	3		3	مشروع التخرج	911202		2	1	3	الترويج وادارة الحملات عبر محركات البحث وتحسين محركات البحث	922209
						900 115	1	1	2	ريادة الاعمال 2	900116
		18		المجموع				18		المجموع	

## 2. التدريب الميداني

بعد اجتياز الطالب للسنة الأولى ووصوله للفصل الثاني بإمكانه التسجيل في مساق التدريب الميداني (٢ س.م.) بالتنسيق مع دائرة الخريجين والتدريب للتدريب في إحدى المؤسسات التي تغطي ضمن عملها مجال تخصص التسويق وإدارة المنتجات وإنهاء ١٠٠ ساعة تدريب فعلية، هذا ويتم متابعة الطلبة من قبل الدائرة المختصة بذلك والاطلاع على مدى استفادة الطالب من التدريب وما هي المشاكل او المعوقات التي تعرض لها خلال التدريب للوقوف عليها ومعالجتها، كما يتم عمل تقييم فردي لكل طالب في نهاية الفصل من أعضاء الهيئة التدريسية للقسم؛ لقياس مدى استفادة الطالب من التدريب، واستشعار التطور الحاصل في مهارات الطالب وخبرته.

## 3. مشاريع التخرج/ الأبحاث:

يقوم الطالب بالفصل الرابع بشكل فردي أو ضمن مجموعة من الطلاب باختيار موضوع أو مواضيع متخصصة في التسويق ، أو بحوث ميدانية ذات صلة بعلم التسويق، وذلك للكتابة عنها بجوانبها المختلفة بإشراف مباشر من مدرس المساق، وتقديمها في بحث يتم مناقشة الطالب فيه أمام أساتذته وزملائه كثمرة من ثمرات عمله البحثي الخاص.