

نموذج وصف المقرر

1. اسم المقرر					
تسويق وتجارة الالكترونية ٢					
2. رمز المقرر					
Mu0902044					
3. الفصل / السنة					
فصلي					
4. تاريخ إعداد هذا الوصف					
28/9/2024					
5. أشكال الحضور المتاحة					
حضوري					
6. عدد الساعات الدراسية (الكلي)/ عدد الوحدات (الكلي)					
120 ساعة					
7. اسم مسؤول المقرر الدراسي (إذا اكثر من اسم يذكر)					
الاسم: أ. د. مؤيد عبد الحسين الفضل			الاسم: م. م. رسل فاضل ناجي		
الاي ميل: muayyad.abdulhussain@mustaqbal-college.edu.iq			الاي ميل: russel.fadel.naji@uomus.edu.iq		
8. اهداف المقرر					
توضيح أهمية التسويق وتأثيره على حياة الافراد والمجتمع وتناول المستجدات الفكرية في مجال التسويق الخاصة فيم يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية والخلاقات التسويق أي توجه الحديث للفكر السوقي.					
9. استراتيجيات التعليم والتعلم					
- الأهداف المعرفية					
أ1- معرفه أهمية التسويق والتجارة الالكترونية ومقوماتها					
أ2- كل ما يتعلق بالتسويق والأسواق ومقوماتها					
أ3- مفهوم النظام المعلومات والتسويقية واهميتها					
أ4-					
10. بنية المقرر					
طريقة التقييم	طريقة التعلم	اسم الوحدة او الموضوع	مخرجات التعلم المطلوبة	الساعات	الأسبوع
	نضري	مفاهيم عامة	الطالب يفهم الموضوع	8	الاول

الثاني	8	الطالب يفهم الموضوع	المزيج التسويقي	نظري
الثالث	8	الطالب يفهم الموضوع	سلوك المستهلك	نظري
الرابع	8	الطالب يفهم الموضوع	ادرات التسويق	نظري
الخامس	8	الطالب يفهم الموضوع	رجل البيع ودورة في التسويق	نظري
السادس	8	الطالب يفهم الموضوع	الاختبار الأول	نظري
السابع	8	الطالب يفهم الموضوع	التجارة الالكترونية	نظري
الثامن	8	الطالب يفهم الموضوع	المراحل انشاء مواقع التجارة الإلكترونية	نظري
التاسع	8	الطالب يفهم الموضوع	الانتقال من التجارة التقليدية إلى التجارة الإلكترونية	نظري
العاشر	8	الطالب يفهم الموضوع	الأسواق الإلكترونية	نظري
احد عشر	8	الطالب يفهم الموضوع	امتحان التجارة الالكترونية	نظري
اثنا عشر	8	الطالب يفهم الموضوع	الخدمات	نظري
ثلاث عشر	8	الطالب يفهم الموضوع	تكاليف التسويق	نظري
اربع عشر	8	الطالب يفهم الموضوع	التجارة الالكترونية	نظري
خمسة عشر	8	الطالب يفهم الموضوع	التجارة الالكترونية	نظري

11. تقييم المقرر

حلقات نقاشية

- د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).
- د1- تحسين كفاءه الطالب في مادة المقرر
- د2- اعداد البيانات الازمة لوضع تقديرات المستقبلية

3-تحديد الصلاحيات والمسؤوليات	
4- توظيف المهارات المكتسبة	
12. مصادر التعلم والتدريس	
الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية أن وجدت)	تسويق التجارة الالكترونية / عامر ابراهيم قنديلجي
المراجع الرئيسية (المصادر)	التسويق والتجارة الالكترونية
الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير....)	
المراجع الإلكترونية، مواقع الانترنت	

Course description form

Course Name .1
Marketing and e-commerce 2
Course Code .2
Mu0922105
Semester/ year .3
quarterly
Date this description was prepared .4
2-2023-2024
A. Available attendance forms .5
My presence
Number of study hours (total)/number of units (total) .6
120 hours
Name of the course administrator (if more than one name is mentioned) .7
Name: M. M. Ali Hadi Naji Al - Ami:
Course objectives .8

Explaining the importance of marketing and its impact on the lives of individuals and society and addressing intellectual developments in the field of marketing, especially with regard to social responsibility and marketing ethics, i.e. the modern approach to market thought.

Teaching and learning strategies .9

- Cognitive objectives

A1- Knowing the importance of marketing and e-commerce and its components

A2- Everything related to marketing, markets and their components

A3- The concept of the information and marketing system and its importance

A4-

Course structure .10

the week	hours	Required learning outcomes	Name of the unit or topic	Learning method	Evaluation method
the first	8	General Concepts	Introduction to the study of marketing	My eyesight	
the second	8	Marketing Mix	Marketing system	My eyesight	
the third	8	Consumer Behavior	consumer's behaviour	My eyesight	
the fourth	8	The Salesperson and His Role in Marketing	Promotion	My eyesight	
Fifth	8	The First Exam	The product	My eyesight	
VI	8	Electronic Commerce	Pricing	My eyesight	
Seventh	8	Steps to Build an E-Commerce Website	distribution	My eyesight	
VIII	8	The Transition from Traditional	the sales	My eyesight	

		Commerce to E-Commerce			
Ninth	8	Electronic Commerce Markets	Purchases	My eyesight	
The tenth	8	Examination in E-Commerc	Electronic Commerce		
Eleven	8	Services	Electronic Commerce		
twelve	8	Marketing Costs	Electronic Commerce		
Thirteen	8	The student understands the topic	Marketing costs	My eyesight	
Fourteen	8	The student understands the topic	E-Commerce	My eyesight	
fifteen	8	The student understands the topic	E-Commerce	My eyesight	

Course evaluation .11

Discussion panels

D - Transferable general and qualifying skills (other skills related to employability and personal development).

D1- Improving the student's proficiency in the course material

D2- Prepare the necessary data to make future estimates

D3- Determine powers and responsibilities

4- Employing acquired skills

Learning and teaching resources .12

Required textbooks (methodology, if any)	commerce marketing / Amer Ibrahim Kandilji
--	--

Main references (sources)	Marketing and e-commerce
---------------------------	---------------------------------

Recommended supporting books and	
----------------------------------	--

references (scientific journals, reports...)	
Electronic references, Internet sites	

