

مصفوفة الأهداف العامة والنواتج التعليمية برنامج تكنولوجيا التسويق والتجارة الإلكترونية والرسالة، والأهداف، والمخرجات التعليمية المستهدفة

مصفوفة الأهداف العامة والنواتج التعليمية للبرنامج ILOS

التاسع	الثامن	السابع	السادس	الخامس	الرابع	الثالث	الثاني	الأول	الأهداف	
									ILOS	
		✓-						✓-	1/أ	المعرفة والفهم
		✓-						✓-	2/أ	
		✓-						✓-	3/أ	
		✓-						✓-	4/أ	
						✓-	✓-		1/ب	المهارات الذهنية
						✓-	✓-		2/ب	
						✓-	✓-		3/ب	
						✓-	✓-		4/ب	
						✓-	✓-		5/ب	
	✓-		✓-	✓-	✓-				1/ج	المهارات الاحترافية
	✓-		✓-	✓-	✓-				2/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				3/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				4/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				5/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				6/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				7/ج	
	✓-		✓-	✓-	✓-				8/ج	
✓-	✓-			✓-		✓-			1/د	المهارات العامة (المنقولة)
✓-	✓-			✓-		✓-			2/د	
✓-	✓-			✓-		✓-			3/د	
✓-	✓-			✓-		✓-			4/د	

رسالة البرنامج :

تخريج كوادر بشرية قادرة على العمل في الوظائف المختلفة المتعلقة بتكنولوجيا التسويق والتجارة الإلكترونية والممارسة المهنية الأخلاقية، وذلك تلبية لاحتياجات المنظمات سواء على المستوى المحلي، أو الدولي، أو الإقليمي لكوادر بشرية قادرة على العمل في هذا المجال الذي يساعد على تحقيق الأهداف التنموية المنشودة في مجال التجارة وتنمية الصادرات ودعم القدرة التنافسية للمنظمات في مختلف المجالات الإنتاجية والخدمية.

وبالإضافة إلى ذلك يستهدف البرنامج العمل على النهوض بالبحث العلمي في مجالات الدراسة المقدمة.

cadres capable of /**Program mission statement**: Graduating human resources working in various jobs related to marketing technology and e-commerce, and demonstrating ethical and professional practice. The program aims to meet organizations' human resources' needs whether at the local, regional, or the international levels in a way that contribute in achieving the desired development goals, in the areas of trade, exports development and support for competitiveness for organizations working in various productive and services fields. In addition, the program aims to work to advance scientific research in the fields of study presented.

الأهداف التعليمية للبرنامج الأكاديمي :

1. إمداد الطلاب بأساس قوى من المعارف الأساسية في مجال التسويق و التجارة الالكترونية.
2. إكساب الطلاب مهارات لاستخدام التقنيات الحديثة في مجال جمع وتحليل البيانات والمعلومات التسويقية.
3. القدرة على التفكير الابتكارى والخلاق واتخاذ القرارات وحل المشكلات الإدارية بالشكل الذي يودى إلى تحسين مستوى أداء المنظمة.
4. تطبيق الأساليب الحديثة في الجوانب الفنية المرتبطة بتكنولوجيا التسويق والتجارة الالكترونية.
5. تزويد الطالب بالقدرات الإبداعية والتطبيقية في مجالات تكنولوجيا إدارة الأعمال والتسويق والتي أصبحت مطلباً ضرورياً للمساهمة في التنمية التكنولوجية للمجتمع.
6. تدريب الطالب على أساليب استخدام التكنولوجيا ضمن البرامج المقدمة للعمل في إطار التوجه نحو الحكومة الالكترونية.
7. دراسة القوانين المنظمة للتسويق والتجارة الإلكترونية وتطويرها ومناقشة الحلول القانونية للمشاكل التي تعترض طريق هذا النوع من التجارة.
8. الفهم للممارسات الأخلاقية المهنية للعمل في مجال التسويق والتجارة الالكترونية.
9. إكساب الطالب للعديد من المهارات (الاتصال – التعلم الذاتي – العمل الجماعي – الخ) في المجال.

المخرجات التعليمية للبرنامج الأكاديمي:

(أ) المعرفة والفهم :

في نهاية برنامج البكالوريوس يكون الخريج لديه المعرفة والفهم لكل من :

- 1/ أساس قوى من المعرفة المرتبطة بالمبادئ الأساسية في العلوم التجارية (الإدارة – المحاسبة – الاقتصاد – الكمي) وكذلك المفاهيم الأساسية مجال تكنولوجيا التسويق والتجارة الالكترونية
- 2/ معرفة الطالب بالأدوات التسويقية المعاصرة والمهارات اللازمة للتعامل مع هذه الأدوات في ظل التوجه نحو التسويق والتجارة الالكترونية
- 3/ يتعرف الطالب على المداخل والاتجاهات الحديثة في مجال التسويق والتجارة الالكترونية

أ/4 تعرف على أهم طرق التأمين والحماية من النصب والاحتيال أثناء المعاملات التجارية عبر الإنترنت

ب) المهارات الذهنية :

من أهم المهارات الذهنية المتوقعة كمخرجات تعليمية مستهدفة من البرنامج:

- ب/1 تحليل النظم التجارية لتشخيص المشاكل التسويقية التي تواجه المنظمات
ب/2 استقراء المستقبل من خلال تحليل المعلومات التسويقية وتقييم البيئة التسويقية وتحليل الوضع التنافسي للمنظمة وذلك على المستويين المحلي والدولي .
ب/3 التفكير بشكل ابتكاري – ابداعي خلاق في الممارسات التسويقية المختلفة ومواجهة الأزمات

ب/4 تنمية البراعة الذاتية للطلاب لاكتساب المعرفة المختلفة المرتبطة بمجال التجارة الإلكترونية

ب/5 مهارات توجيه التفكير لتحويل التهديدات البيئية إلى فرص تسويقية واقتراح القرارات التسويقية المناسبة

ج) المهارات العملية (الاحترافية) :

من أهم المهارات العملية المتوقعة كمخرجات تعليمية مستهدفة من البرنامج:

- ج/1 التعامل مع الأدوات التكنولوجية الحديثة في مجال التسويق والتجارة الإلكترونية
ج/2 تصميم وتحليل نظم المعلومات التسويقية الداعمة للتوجه الفعال نحو التسويق والتجارة الإلكترونية

ج/3 الممارسة العملية في دراسة وتحليل ومن ثم تطوير نظم التسويق في المؤسسات

ج/4 عمل وإنشاء وإدارة مواقع الإنترنت

ج/5 لدية دراية واسعة بمهارات الاتصال الشبكي المخططات والسياسات التسويقية لدعم القدرة التنافسية للمنظمات وتحقيق مطالب التنمية للمجتمع .

ج/6 الاتصال الفعال بقطاعات السوق المستهدفة والتفاوض معها لكسب فرص وميز تنافسية

ج/7 استخدام البرمجة اللغوية العصبية NLP في استقطاب العملاء

ج/8 كيفية استخدام أهم خمسة أسواق إلكترونية بي تو بي داخل شبكة الإنترنت

د) المهارات العامة (القابلة للنقل) :

بإنتهاء دراسة البرنامج يكون لدينا خريج يتسم بالمهارات التالية :

د/1الاتصال الفعال بالآخرين

د/2 العمل الجماعي في إطار تنظيم شبكي حديث.

د/3 بناء وتطوير النماذج الذهنية الفردية من خلال السعي المستمر نحو اكتشاف وتعلم كل ما هو جديد.

د/4 العرض الفعال والإقناع.

د/5 اقتراح وحل المشاكل.