

قسم العلوم المالية والادارية

تخصص التسويق الرقمي

Digital Marketing

الخطة الدراسية 2023

برنامج الدراسة: دبلوم متوسط (سنتان)

عدد الساعات: 72 ساعة معتمدة

شروط القبول لبرنامج التسويق الرقمي:

علمي صناعي	ادبي	فندقي	الريادة والاعمال	شرعي	اقتصاد منزلي	زراعي	تكنولوجيا معلومات
√	√	√	√	√	√	√	√

رسالة البرنامج

تأهيل الطلبة بالمعرفة والخبرات الأكاديمية اللازمة في التسويق الرقمي مدعمة بشتى الجوانب العملية التطبيقية والفنية والتقنية التي يحتاجها الطالب لفتح أمامه آفاق وفرص العمل عن بعد، وليمكن من مواكبة تطور ونمو هذا المجال وتحديات السوق المستقبلية.

الأهداف الخاصة للبرنامج

1. بناء الشخصية القيادية لدى طالب التخصص وتنمية قدراته في مجال التسويق الرقمي.

2. رقد السوق الفلسطيني بخريجين مؤهلين ومسلحين بمهارات متعددة ومميزة في مجال التسويق الرقمي، والتسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي للعمل في الشركات والمؤسسات المختلفة بحرفية عالية.
3. تمكين الطلبة من عمل مشاريع ريادية مستقبلية في مجال التسويق الرقمي.
4. فتح المجال أمام شريحة من الخريجين لاستغلال التكنولوجيا ونظم المعلومات وتطبيقاتها، من اجل العمل مع شركات ومؤسسات عالمية في المجال التسويقي.
5. صقل مواهب وقدرات الخريجين الإبداعية والريادية لتمكينهم من إنشاء أعمالهم الخاصة بهم في مجال التسويقي الرقمي.
6. تزويد الطلاب بالمعرفة في أدوات وتقنيات التسويق الرقمي الحديث.
7. تزويد الطلاب بمهارات التحليل في استخدام مقاييس وتطبيقات التسويق الرقمي لتعزيز جهود أقسام المبيعات والتسويق.
8. تمكين الطلاب من اقتراح الحلول لمشاكل التسويق المعقدة عن طريق تطبيق مهارات التفكير النقدي.
9. تمكين الطلاب من تقييم الفرص لزيادة الأرباح وتحسين أداء المؤسسة عن طريق مبادرات في التسويق الرقمي.
10. تقوية فهم الطلاب لتأثير التسويق الرقمي على استراتيجيات المؤسسة ونجاحها.
11. تطوير قدرة الطلاب على التصرف بأسلوب أخلاقي مبني على مبادئ التسويق الرقمي وممارساته، وبخاصة فيما يتعلق بمصلحة المؤسسة وجمهورها
12. تطوير فهم الطلاب لدور التسويق في المؤسسات ومدى ملائمة الجهود التسويقية مع المبادرات الاستراتيجية الأخرى.
13. تعزيز القدرة على التعامل مع البيانات التسويقية الرقمية وأدوات استخلاصها لإعداد الخطط التسويقية بمكوناتها كافة.
14. اكتساب مهارات استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات الاتصال والتواصل بهدف التسويق.

المخرجات التعليمية المنشودة من البرنامج

1. إدارة مواقع ومنصات التواصل الاجتماعي المختلفة.
2. القدرة على استخدام محركات البحث في التسويق الرقمي.
3. القدرة على إعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية الفعالة.
4. القدرة على إنشاء المواقع الإلكترونية والتسويق من خلالها.
5. القدرة على استخدام البحوث التسويقية كأداة فعالة في تحقيق أهداف التسويق الرقمي.

فرص عمل الخريج

- مدير تحسين محركات البحث.
- مدير على وسائل التواصل الاجتماعي.
- مدير تسويق رقمي.
- مساعد تسويق.
- محلل تسويق.
- كاتب محتوى رقمي.
- العمل الحر.
- يعمل على تمكين الطلبة من مشاريع ريادية مستقبلية في مجال التسويق الرقمي.



الخطة الدراسية لبرنامج

أولاً: متطلبات الكلية (15 ساعة معتمدة) موزعة كما يلي:

1. متطلبات الكلية الإلزامية (12 ساعة معتمدة):

Course Name	م.س	ع.س	ن.س	س.س	اسم المساق	رقم المساق
Arabic Language	-	-	3	3	اللغة العربية	D0110
Introduction to Computer Science	-	-	3	3	مهارات رقمية	D0125
Physical Activity	-	-	1	1	النشاط الرياضي	D0112
English Language	-	-	3	3	اللغة الإنجليزية	D0120
Entrepreneurship	-	-	2	2	ريادة الأعمال	D0121

2. متطلبات الكلية الاختيارية (3 ساعة معتمدة):

Course Name	م.س	ع.س	ن.س	س.س	اسم المساق	رقم المساق
Studies in Islamic thought	-	-	3	3	دراسات في الفكر الإسلامي	D0230
Anti-Corruption "Challenges & Solutions"	-	1	2	3	مكافحة الفساد "تحديات وحلول"	D0250

ثانياً: متطلبات القسم (5 ساعات معتمدة)

Course Name	م.س	ع.س	ن.س	س.س	اسم المساق	رقم المساق
Technological Application	-	-	3	3	تطبيقات تكنولوجية	D0117
Communication Skills	-	-	2	2	مهارات الاتصال والتواصل	D0115



ثالثا: متطلبات التخصص الاجبارية (52 ساعة معتمدة)

Course Name	م. س	ع. س	ن. س	م. س	اسم المساق	رقم المساق
Principles of Management	-	0	3	3	مبادئ الإدارة	DA105
Principles of digital marketing		1	2	3	مبادئ التسويق الرقمي	DJ101
Ethics and laws of digital marketing		0	3	3	اخلاقيات وقوانين التسويق الرقمي	DJ102
Electronic stores		1	2	3	المتاجر الإلكترونية	DJ103
Technical English	D0120	0	3	3	اللغة الإنجليزية الفنية	DA102
Digital marketing strategies	DJ101	1	2	3	استراتيجيات التسويق الرقمي	DJ104
Digital photography and montage		2	1	3	التصوير الرقمي والمونتاج	DJ105
consumer's behavior	DJ101	1	2	3	سلوك المستهلك	DJ106
field training		0	2	2	تدريب ميداني	DJ107
Electronic selling		1	2	3	البيع الإلكتروني	DJ210
Advertising and promotional design		0	3	3	التصميم الدعائي والاعلاني	DJ211
Graphic design and montage		0	3	3	التصميم الجرافيكي والمونتاج	DJ212
Content management and creation		2	1	3	ادارة وصناعة المحتوى	DJ213
Website analysis and design		1	2	3	تحليل وتصميم المواقع الإلكترونية	DJ214



Social media marketing	DJ102	2	1	3	التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي	DJ220
Customer Relationship Management		2	1	3	ادارة علاقات الزبائن	DJ221
Computer marketing applications		0	3	3	تطبيقات تسويقية حاسوبية	DJ222
Graduation Project	DJ105	2	0	2	مشروع التخرج	DJ223

الخطة التنفيذية للبرنامج :

مستوى أول - الفصل الأول

الرقم	اسم المساق	رقم المساق	س. م	س. ن	س. ع	نوع المساق	متطلب سابق
1.	اللغة الإنجليزية	D0120	3	3	0	كلية	
2.	اختياري كلية	D0230,D0250	3	3	0	كلية	
3.	مبادئ الإدارة	DA105	3	3	-	تخصص	
4.	مهارات رقمية	D0125	3	1	2	كلية	
5.	اخلاقيات وقوانين التسويق الالكتروني	DJ102	3	3	0	تخصص	
6.	مبادئ التسويق الرقمي	DJ101	3	3	0	تخصص	
المجموع		18					

مستوى أول - الفصل الثاني

الرقم	اسم المساق	رقم المساق	س. م	س. ن	س. ع	نوع المساق	متطلب سابق
1.	المتاجر الإلكترونية	DJ103	3	2	1	تخصص	
2.	اللغة الإنجليزية الفنية	DA102	3	3	0	تخصص	
3.	اللغة العربية	D0110	3	3	0	كلية	
4.	استراتيجيات التسويق الرقمي	DJ104	3	2	1	تخصص	DJ101
5.	مهارات الاتصال والتواصل	D0115	2	2	1	قسم	



DJ101	تخصص	1	2	3	DJ106	سلوك المستهلك	6.
	كلية	-	1	1	D0112	نشاط رياضي	7.
18						المجموع	

مستوى أول - الفصل الصيفي

الرقم	اسم المساق	رقم المساق	س. م	س. ن	س. ع	نوع المساق	متطلب سابق
1.	تدريب ميداني	DJ107	2	0	80	تخصص	
2							المجموع

مستوى ثاني - الفصل الثالث

الرقم	اسم المساق	رقم المساق	س. م	س. ن	س. ع	نوع المساق	متطلب سابق
1.	البيع الالكتروني	DJ210	3	2	1	تخصص	
2.	التصميم الدعائي والاعلاني	DJ211	3	1	2	تخصص	
3.	التصميم الجرافيكي والمونتاج	DJ212	3	1	2	تخصص	DJ101
4.	إدارة وصناعة المحتوى	DJ213	3	1	2	تخصص	
5.	تحليل وتصميم المواقع الإلكترونية	DJ214	3	0	3	تخصص	
6.	التصوير الرقمي والمونتاج	DJ105	3	1	2	تخصص	



18	المجموع
----	---------

مستوى ثاني - الفصل الرابع

الرقم	اسم المساق	رقم المساق	س. م	س. ن	س. ع	نوع المساق	متطلب سابق
.1	تطبيقات تكنولوجيا	D0117	3	2	1	قسم	
.2	ريادة الأعمال	D0121	2	1	1	كلية	
.3	التسويق عبر مواقع التواصل	DJ220	3	2	1	تخصص	DJ102
.4	ادارة علاقات الزبائن	DJ221	2	2	0	تخصص	
.5	تطبيقات تسويقية حاسوبية	DJ222	3	2	1	تخصص	
.7	مشروع التخرج	DJ223	2	-	2	تخصص	DJ105
المجموع		16					

وصف المساقات

أولاً: مساقات متطلبات الكلية الإجبارية (12) ساعة معتمدة

اللغة العربية (3 ساعات معتمدة) (D0110)

يتناول الطالب طرق تنمية الألفاظ والمعاجم والأخطاء الشائعة والإملاء والترقيم ووحدة التدوق الجمالي وتشمل: دراسة سورة العلق ومعلقة أمروئ القيس وروائية أبي التمام وقارئة الفنجان لناصر قباني، وفن القصة وفن السيرة ووحدة الاستطلاع الثقافي وتشمل: موسيقى الشعر الحر واللغة العربية والحضارة الحديثة والقضية العربية ومشكلة الخط العربي ووحدة الأداء الوظيفي وتشمل: القراءات بأنواعها والتعبير كتابة التقارير الفنية باللغة العربية.

اللغة الإنجليزية (3 ساعات معتمدة) (D0120)

يهدف الى تطوير المهارت الاساسية الأربعة لدى الطالب وهي: الكتابة والقراءة والاستيعاب واللفظ الصحيح والمحادثة، وكذلك تطوير قواعد اللغة الأساسية والتي تشمل الأفعال والكلام المباشر وحروف الجر والجملة الشرطية كما يهدف الى إمداد الطالب بالكلمات والمصطلحات الانجليزية التي تتعلق بحياة الطالب اليومية والعملية، وكتابة التقارير الفنية باللغة الانجليزية.

مهارات رقمية (3 ساعات معتمدة) (D0125)

يتعرف الطالب على المكونات المادية للحاسوب وتمكين الطالب من تشغيل الحاسوب وبرمجياته واستخدام هذه البرمجيات في معالجة النصوص وبناء البيانات الجدولة وتصميم قواعد البيانات والعروض التقديمية. يبدأ المساق بالتعريف بالحاسوب وأهميته ويتناول أهم المعدات المستخدمة للإدخال والإخراج والمعالجة والتخزين كما يتناول العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات والمجتمع والمشكلات المقترنة باستعمال الحاسوب والتدابير الوقائية عند استخدامه وتوخي سرية المعلومات وأمنها كما سيتم التعرف على مسائل الخصوصية المقترنة باستعمال الحاسوب والتعريف الى فيروسات الحاسوب وكيفية الوقاية منها وتأمين البرامج والبيانات وعرض مفاهيم قضايا وأخلاقيات الحاسوب. ثم يستعرض المساق البرمجيات العامة وتطبيقاتها إذ يبين كيفية تشغيل الحاسوب عن طريق نظام التشغيل ويعرف بنظام التشغيل اكس بي Windows XP ثم يتناول كيفية إنشاء وتحرير نصوص بأشكال مختلفة عن طريق معالج النصوص Word 2007 وكيفية إنشاء الجداول الالكترونية وعمل الرسوم البيانية باستخدام نظام

excel 2007 ويقدم كيفية تشغيل وا نشاء شارئح العرض التقديمية بما فيها النصوص والرسومات والصور باستخدام نظام PowerPoint 2007.

النشاط الرياضي (1ساعة معتمدة) (D0112)

يتناول هذا المساق دراسة مفهوم التربية الرياضية وأهدافها وعلاقتها بالتربية العامة، وتعريف لأهم المهارت والمبادئ الأساسية لبعض الألعاب الجماعية والفردية مع قوانين هذه الألعاب ، وإجراء مباريات ونشاطات داخلية وخارجية ، والتدريب على تحكيم المباريات والنشاطات والتعرف على بعض إصابات الملاعب التي تصيب اللاعب داخل وخارج الملعب، ومعرفة أسبابها وأعراضها وطرق إسعافها ويتناول هذا المساق أيضا بعض مسابقات ألعاب القوى وكيفية تنظيم بعض طرق الدورات الرياضية .

ريادة الأعمال (2 ساعة معتمدة) (D0121)

يهدف إلى تطوير المهارات الريادية وإلى تهيئة الشباب على المستوى العلمي ليس فقط ليتمكنوا من إنشاء مشاريعهم الخاصة في المستقبل بل كذلك ليعملوا بشكل منتج في مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، وبذلك يكون هدف البرنامج الإجمالي على المستوى الأوسع هو المساهمة في استحداث ثقافة مؤسساتية في فلسطين، كما يهدف إلى توعية الطلاب بشأن مؤسسات الأعمال والعمل للحساب الخاص لاعتماده كخيار وظيفي مستقبلي وتطوير المواقف الإيجابية، حيال مؤسسات الأعمال والعمل للحساب الخاص وتوفير المعرفة والتمرس في الصفات المطلوبة والتدنيات التي قد تتم مواجهتها لدى إنشاء مؤسسة ناجحة وتشغيلها وبنوع خاص المؤسسات الصغيرة وتطوير المهارات والميزات الريادية لدى الشابات والشباب وإعدادهم للعمل بشكل منتج سواء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أو في الوظيفة.

ثانيا: مساقات متطلبات الكلية الاختيارية (3 ساعات معتمدة):

دراسات في الفكر الإسلامي (3 ساعات) (D0230)

يقدم المساق تعريفاً بالفكر الإسلامي وأساسه وخصائصه وحملة الفكر الإسلامي ومصادر الفكر الإسلامي، والعقيدة والعبادات، والأخلاق والنظم الإسلامية، والحضارة العربية والإسلامية - منجزاتها وجوانب حضارتها إضافة إلى مناقشة بعض القضايا المعاصرة على ضوء الفكر الإسلامي.

مكافحة الفساد "تحديات وحلول" (3 ساعات) (D0250)

يقدم هذا المساق معرفة معمقة حول مفهوم الفساد محليا وعالميا، والاشكال المعقدة التي يتجلى بها في كل من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية ، كما يناقش المساق اهم العوامل التي تزيح من احتمالية ظهور الفساد وانتشاره، سواء تلك المرتبطة بالتنظيم الهيكلي لمؤسسات الدولة، او التعقيدات السياسية والاجتماعية، التي تؤثر على عمل المؤسسات وتضعفها، كما يتطرق المساق على اهم الخطط والنهج في مكافحة الفساد، اضافة الى الخطط لتمكين الحكم الرشيد في فلسطين كمتطلب اساسي للوقاية من الفساد، كذلك الاساليب لبناء قنوات التواصل بين العاملين في المؤسسات التي تعنى في مكافحة الفساد في فلسطين، ويشمل المساق على زيارت ميدانية للاطلاع على واقع المؤسسات العاملة في مكافحة الفساد في فلسطين.

ثالثاً: متطلبات القسم (5 ساعات معتمدة):

تطبيقات تكنولوجية (3 ساعات معتمدة) (D0117)

تعتمد حياة البشر في الحياة المعاصرة على التقدم التكنولوجي الهائل والذي تم في العقود الأخيرة، ومن خلال هذا المساق سيتم التعرض الى العديد من الجوانب الإيجابية للتقدم التكنولوجي الحالي ومدى تأثيره على حياة البشر وجعلها أكثر سهولة ورفاهية، منها تطوير وسائل الاتصال والمواصلات، الأشعة الكهرومغناطيسية، وتوظيف الأجهزة الذكية في التعليم والتعلم، والتعرف على بعض المواد ذات المواصفات المميزة، وتحسين جودة الحياة وصحة البشر من خلال التكنولوجيا الحيوية، كما يتم التطرق الى بعض الجوانب السلبية المصاحبة لهذه التكنولوجيا.

مهارات الاتصال والتواصل: (2 ساعات معتمدة) (D0115)

تعنى المادة بإلمام الطالب بالمفاهيم والنظريات في مجال الاتصال الإنساني وإكسابه المهارات الأساسية في مجال التواصل مع الذات والآخرين وتعزيز ممارستها في حياته اليومية والعملية باستخدام أساليب جديدة تعتمد على التدريب والتقويم المتنوع والفعال. وترمي هذه المادة إلى تطوير مهارات الطالب على الاتصال الكتابي والشفهي لرفع قدرته على الاتصال مع الآخرين بصفة عامة وقدراته على الاستقبال والإرسال في بيئتي الدراسة والعمل بشكل خاص. وسيكون تركيز منهج هذه المادة على تطوير المهارات الاتصالية في مجال الأعمال مثل حرفية عرض المشروعات، مهارة الاستماع، والمناقشات الجماعية. سيتعلم الطالب قيمة الاستماع في صياغة وتحليل المناقشات الشفوية، وأهمية الاتصالات اللفظية وغير اللفظية، وآثار اختلاف الثقافات على الاتصال. وبما أن الاتصالات تتطور مع مرور الوقت، فسيكون هناك تركيز على التمارين الشفوية والمكتوبة مع التعريف بنمط التقارير الشفوية والمكتوبة.

رابعاً: متطلبات التخصص الإجبارية (52) ساعة معتمدة

مبادئ الإدارة (DA105) (3 ساعات معتمدة)

يهدف هذا المقرر إلى تحقيق هدفين رئيسيين: الهدف الأول: تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية للإدارة، وذلك من خلال دراسة عددا من الموضوعات تشمل: نشأة وتطور الإدارة، أسباب وأهمية وجود الإدارة، الأنواع المختلفة للمنظمات، وهل الإدارة علم أم فن والتميز بين الإدارة العامة وإدارة الأعمال. الهدف الثاني: تعريف الطالب بالممارسات والمهارات الإدارية الأساسية (وظائف الإدارة) وهي: التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة وذلك من خلال تسليط الضوء على الموضوعات التالية: التخطيط (مكوناته، أهميته، مراحلها، أنواعه، معوقاته، عوامل نجاحه، التنبؤ وعملية اتخاذ القرار، التنظيم).

أخلاقيات وقوانين التسويق الإلكتروني (DJ102) (3 ساعات معتمدة)

عند إجراء عملية التسويق الإلكتروني لا بُدَّ من وجود المصداقية والشفافية عند تسويق المنتجات والخدمات للعملاء، وذلك من خلال عرض المعلومات الأساسية الصحيحة حول المنتج أو الخدمة، بالإضافة إلى سلامته وطريقة استخدامه الفعال، كما ويجب الرد على استفسار العملاء بمصداقية عند سؤالهم أسئلة إضافية عن المنتج أو الخدمة المقامة

التصميم الدعائي والاعلاني (DJ211) (3 ساعات معتمدة)

مفهوم الإعلان - مفهوم التصميم -العوامل التي أدت إلى نشأة الإعلان- مراحل تطور الإعلان - أهمية الإعلان وأهدافه وأنواعه - وسائل الإعلان - وظائف الإعلان ودورها في النواحي النفسية والاجتماعية والاقتصادية للمجتمع- نماذج لإعلانات ناجحة- أسس الرسالة الإعلانية - أنواع وكالات الإعلان والعوامل التي أدت إلى ظهورها - الانتقادات الموجهة للإعلان - دراسةالعوامل المؤثرة على سلوك المستهلك-التقنيات المستخدمة في تصميم الإعلان وإخراجه

مبادئ التسويق الرقمي (DJ101) (3 ساعات معتمدة)

يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالمفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي والتي تشمل على الانترنت، ومواقع التوصل الاجتماعي، ومحركات البحث، والتحليلات الرقمية لسلوك المستهلك الالكتروني، عناصر المزيج التسويقي الرقمي، التسويق الفيروسي، الشفافية التسويقية، التعامل الالكتروني مع المستهلك. أهداف المساق ILO's : 1- تعريف الطلبة بمفهوم التسويق الرقمي. 2- تعريف الطلبة بالتطورات الحاصلة في مجال الانترنت والتكنولوجيا الرقمية. 3- الانتقال بمعارف الطلبة ومهاراتهم نحو المزاوجة بين التسويق التقليدي والتسويق الرقمي. 4- تنمية مهارات الطلبة في استخدام المفاهيم التكنولوجية الجديدة في مجال التسويق. 5- تنمية مهارات الطلبة في تطبيق التكنولوجيا الرقمية والاستفادة منها في التسويق.

المتاجر الإلكترونية (DJ103) (3 ساعات معتمدة)

يركز هذا المساق على تطبيقات التجارة الإلكترونية والتقنيات والأدوات التي تستخدم في إجراء الأعمال التجارية على الشبكة العالمية. ويستعرض أسس التجارة الإلكترونية، وبنيتها التحتية، ونماذج الأعمال التجارية في مجال الأعمال التجارية إلى الزبائن وبين المؤسسات التجارية ورجال الأعمال، ويهتم بالأمن وضمان الجودة، وموقع استراتيجيات التصميم، ونظم المدفوعات، وقضايا مختلفة لها علاقة بالتجارة الإلكترونية مثل: الانترنت والتسويق، والقانونية والتنظيمية والتكنولوجية والاجتماعية والأخلاقية التي تتصل بالأعمال الإلكترونية، ونظم قضايا التنمية، والتبادل الإلكتروني للبيانات، على شبكة الإنترنت والبريد وسلاسل التوريد والمشتريات الإلكترونية. ويركز المساق على توضيح المهارات التجارية الإلكترونية، وكيفية

تطوير الأعمال التجارية الإلكترونية، ووضع خطط التسويق الإلكتروني والمبيعات، وتحليل القضايا المالية، وتأثيرها على الأسعار والتكلفة والربح، وتبسيط العمليات التجارية باستخدام تكنولوجيا الاتصالات (ICT) المعلومات.

اللغة الإنجليزية الفنية (DA102) (3 ساعات معتمدة)

يعزز هذا المساق من قدرات الطلبة على التعامل المباشر والإلكتروني مع العملاء والمنتجين من غير العرب باللغة الإنجليزية، ويساعد على زيادة ثقافتهم التجارية من خلال متابعة الصفحات والأخبار التجارية العالمية. كما ويعزز من قدرة الطلاب على الانفتاح الدولي، واكتساب المهارات المختلفة من خلال الانغماس في الثقافات المختلفة. ويركز المساق على فهم وكتابة واستيعاب المواضيع ذات الصلة في المجالات التجارية، وتطبيقاتها، ويعزز المساق مهارات القراءة لدى الطلبة، ويتم اعطاؤهم مادة علمية تتعلق بإدارة الأعمال التجارية والتسويق وتطبيقاتهما، وتتلقى من مصادر متنوعة كالجرائد والمجلات والمواقع الإلكترونية المتعلقة بتخصصاتهم. ويساعد المساق الطالب على التعامل باللغة الإنجليزية في ممارسته الأعمال التجارية اليومية من خلال الوثائق المختلفة والاتصال، كما يهدف هذا المساق إلى تعريف الطالب بالمصطلحات التجارية وطريقة استخدامها بالشكل الصحيح.

استراتيجيات التسويق الرقمي (DJ104) (3 ساعات معتمدة)

يهدف مساق استراتيجيات التسويق الرقمي إلى تنمية مهارات الطالب في القدرة على عملية التخطيط الاستراتيجية من خلال تحديد الأهداف التسويقية وفهم رؤية ورسالة المؤسسة ومن ثم تحديد الأنشطة التسويقية وتنفيذها من خلال أدوات ومنهجيات تسويق إلكترونية والتعلم على أدوات قياس الأداء والتقييم، بحيث يتم تحقيق أفضل النتائج بأقل التكاليف.

سلوك المستهلك (DJ106) (3 ساعة معتمدة)

يتضمن هذا المساق تعريف الطالب بمفهوم السلوك الإنساني في السوق وفهم السلوك الشرائي للمستهلك عبر الإنترنت، حيث يتم استعراض مدخل الى دراسة سلوك المستهلك، وعرض نظرية سلوك المستهلك و دور سلوك المستهلك في اتخاذ القرارات الشرائية، و التعرف على العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك مثل: الدافعية و الإدراك و الاتجاهات و الشخصية و التعلم و الطبقة الاجتماعية، و الجماعات المرجعية.

البيع الالكتروني (DJ210) (3 ساعات معتمدة)

يسعى المساق إلى تعريف الطالب بالأسس والمبادئ العلمية المتعلقة بإدارة جهود البيع، حيث يتضمن ذلك دراسة ماهية عملية البيع ودور البيع الشخصي وعلاقة البيع بالتسويق والعلوم الأخرى، وهو يعرف الطالب على دور إدارة المبيعات في المنظمة، وأسلوب تنظيم إدارة المبيعات، وكيفية وضع خطط البيع وتنفيذها، وأساليب البيع المختلفة، والإشراف على مندوبي البيع، وتقييم الأداء البيعي، وأساليب الرقابة على البيع. كما يتناول هذا المساق وظائف إدارة المبيعات، وإدارة القوى البيعية: كالتوظيف والاختيار، والتحفيز والتدريب، والتنظيم والتفويض، وتخطيط المبيعات، والتنبؤ بالمبيعات وغيرها.

التصميم الجرافيكي والمونتاج (DJ212) (3 ساعات معتمدة)

تتناول هذه المادة دراسة الأوجه المختلفة للحملات الإعلانية التي تستهدف جوانب الحياة المختلفة وبخاصة الاقتصادية منها. وكيفية وضع التصميم الجرافيكي المتميزة من إعلانات وملصقات للحملات الترويجية ابتداء بالبحث الميداني وانتهاء بالتصورات المقنعة للوسط الاعلاني وكيفية تصميم اللوحات الجرافيكية المتحركة الخاصة بالمهرجانات والاحتفالات الرسمية والشعبية وغيرها، وإعداد الدراسات والمخططات الأولية والتصاميم النهائية وتنفيذها. تدريب الطلبة على خوض تجربة العمل الجماعي.

إدارة وصناعة المحتوى الرقمي (DJ213) (3 ساعات معتمدة)

في ظل التحولات الرقمية في مجال الإعلام والاتصال؛ ظهرت حاجة ملحة لتخصصات جديدة مواكبة لمتطلبات العصر وسوق العمل، ومن هذه التخصصات دبلوم متوسط صناعة المحتوى الإعلامي الأول من نوعه، والذي يهدف إلى إعداد متخرجين جاهزين للعمل في صناعة المحتوى الإعلامي وبشكل خاص عبر الفضاء الرقمي، لتلبية حاجة السوق المتنامية لمؤهلين في مجال صناعة المحتوى، تعزيز المحتوى العربي والفلسطيني عبر المنصات الاللكترونية من خلال كوادر مؤهلة علمياً ومهارياً.

تحليل وتصميم المواقع الإلكترونية (DJ214) (3 ساعات معتمدة)

يشتمل هذا المساق تعريف الطالب بالمهارات الأساسية والمبادئ التي تمكنه من إنشاء مواقع الويب المؤثرة وإنشاء المواقع التفاعلية على الإنترنت باستخدام الأدوات الأساسية اللازمة لإنشاء صفحات الويب مثل: HTML، لغة البرمجة PHP، والبرامج التطبيقية المساعدة مثل: Weavers، و Front Page، كما يتم تعليم الطالب المهارات اللازمة للربط بين الموقع التفاعلي وقاعدة البيانات Data Base المصممة بأحد أنظمة إدارة قواعد البيانات. يتم تطبيق المهارات خلال الفصل على مشروع متكامل توظف فيه جميع الأدوات السابقة.

التصوير الرقمي والمونتاج (DJ105) (3 ساعات معتمدة)

في هذا المساق يدرس الطالب قواعد وأسس التصوير الرقمي، والإلمام بقواعد ومبادئ الصور الثابتة وفن حرفة الإخراج الرقمي ليصبح الدارس مؤهلاً للتعامل مع اللغة التلفزيونية ولغة الصورة الثابتة بشكل أكاديمي وعلمي سليم، ويجيد أيضاً التعامل مع الكاميرات وأجزائها وأنواع العدسات، ومعدات الاستوديو بشكل فني، ويتضمن هذا المقرر تدريبات عملية على التصوير الثابت للنهوض بسوق العمل الإعلامي الفلسطيني وإتقان اللغة العالمية المشتركة بين شعوب العالم وهي لغة الصورة، حيث يعتبر التصوير من أهم التقنيات التي يجب على المسوق الرقمي أن يتقنها.

التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي (DJ220) (3 ساعات معتمدة)

يتناول المساق آليات التسويق عبر الإنترنت وشبكات التواصل الاجتماعي وطرقه وأساليبه وفوائده في زيادة الأرباح وكميات التوزيع سواء بشكل شخصي أو ضمن مؤسسة تجارية، ويركز المساق على المهارات الإدارية الكلاسيكية في التسويق عبر الإنترنت مما يؤهل الطالب لأحد المجالات المهنية الأكثر جاذبية ومتعددة الأوجه مع آفاق وظيفية ممتازة. ويسعى المساق إلى تعريف الطالب بتطبيقات الإنترنت وشبكات التواصل الاجتماعي في مجال التسويق والتجارة الإلكترونية، واستخدام الشبكة الدولية في بناء العلاقة مع وسائل الإعلام، وتقديم المعلومات، واستخدام البريد الإلكتروني، وعرض بيانات وأفلام وصور عن المؤسسة وأنشطتها وممارساتها، والسلع والخدمات التي تنتجها. وكذلك تطبيقات الإنترنت في تحقيق الاتصال التفاعلي مع الجماهير الأساسية والحصول على التغذية الراجعة والتعامل معها. ويزود المساق الطالب بالمهارات اللازمة لتخطيط وتنفيذ

استراتيجية ناجحة للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، حيث يتناول مواضيع متعلقة بكيفية استخدام أدوات التواصل الاجتماعي باختلاف مسمياتها وأنواعها، والتدوين الصوتي البودكاست (podcasting)، والمدونات، وكيفية استخدام الفيسبوك لإنشاء صفحة أعمال تجارية يسهل ملاحظتها من قبل العملاء الحاليين والمحتملين، مع الأخذ بالاعتبار الخصوصية والأمان والجرائم الالكترونية والأخلاقيات مثل براءة الاختراع وحقوق الملكية الفكرية. وفي الجزء العملي من المساق يتم تقديم تطبيقات مختلفة في توظيف شبكات التواصل الاجتماعي فيها (التعليم الالكتروني، التسويق الالكتروني، إدارة العلاقات العامة، البحث عن عمل باستخدام شبكات التواصل الاجتماعي، وغيرها).

إدارة علاقات الزبائن (DJ221) 2 ساعة معتمدة

يتضمن هذا المساق اليات وسبل تطوير علاقة ممتازة مع الزبائن مبنية على أحدث الأساليب والسبل التي من خلالها يمكن الحفاظ على علاقة طويلة الأمد من خلال استخدام أدوات تؤدي دور مستودع لجمع كل أنشطة المبيعات والتسويق ودعم العملاء ولتبسيط العمليات وتضمين السياسات والأشخاص في منصة واحدة

تطبيقات تسويقية حاسوبية (DJ222) (3 ساعات معتمدة)

يشتمل المساق على التعريف بالبرامج الحاسوبية التطبيقية واستخداماتها في مجال التسويق. حيث يغطي محتوى المساق العديد من البرامج التي تكسب الطلبة مهارات استخدام البرمجيات الحاسوبية الأساسية العامة والمتخصصة والتي تمكن الطلبة من استخدام تلك البرمجيات الأساسية الجاهزة في دعم القرار التسويقي، وتخطيط الحملات التسويقية وتنفيذها والرقابة عليها، وتحليل البيانات الخاصة بالمبيعات وأنماط السلوك الاستهلاكي، إضافة لإدارة قواعد بيانات العملاء، والمنافسين. ومن أمثلة تلك البرامج التطبيقية: (Word processing, Spreadsheet, Data analysis and presentation, CRMs and others). أهداف المساق 1: ILO's. تعريف الطالب بالبيئة الحاسوبية والبرمجيات المتنوعة التي يستفاد منها في العمل التسويقي. 2. جسر الفجوة لدى الطالب ما بين البرامج الحاسوبية واستخدامها العلمي في مجال الأنشطة التسويقية. 3. اكتساب الطالب لمهارات استخدام تلك البرمجيات التطبيقية في نطاق العمل التسويقي.

تدريب ميداني (DJ107) (2 ساعة معتمدة)

في هذا المساق يداوم الطالب في المؤسسات المختلفة التي تتعلق بمجال تخصصه وعمله المستقبلي مثل: المطابع، شركات التصميم الدعاية والإعلان، وأي شركة تعتمد على التسويق الرقمي. يطبق الطالب خلالها جميع ما تعلمه وأتقنه من مهارات خاصة في مجال التسويق الرقمي، كما ويهدف هذا المتطلب إلى وضع الطالب في مجال العمل الحقيقي ويسهل عملية انخراطه في سوق العمل في المستقبل، ويعزز ثقته بنفسه وقدرته على التواصل، ويستطيع أيضاً تحديد وتحليل المشاكل التي تواجه سوق العمل والتي من الممكن أن يستخدم مهارته وطاقاته الإبداعية وتوظيفها بشكل فعال لحل مثل هذه المشاكل.

مشروع التخرج (DJ223) (2 ساعة معتمدة)

يشتمل هذا المساق على تطبيق نظريات ومبادئ وأساليب عمليات الاتصال والتسويق الرقمي على مشروع عملي فعلي، فالمساق يقدم إطاراً لتطوير خطة تسويقية رقمية متكاملة، ويعطي الطلبة الفرصة للاستفادة العملية من أساليب وأدوات وبرمجيات التسويق الرقمي التي تعرفوا عليها في التخصص نظرياً وعملياً. أهداف المساق -1: تنمية مهارات الطلبة التطبيقية للمعارف والمهارات التي اكتسبوها خلال دراسة التخصص. -2: إفساح المجال للطلبة للتعبير عن أفكارهم الريادية في مجال التسويق الرقمي. -3: تنمية مهاراتهم في مجال نقل المعرفة إلى مشاريع مجدية وناجحة سوقياً واقتصادياً.