



جامعة البلقاء التطبيقية

مصفوفة مخرجات التعلم Learning Outcomes

المهارات الفنية المتخصصة (الثالثة)	الورقة
العلوم المالية والإدارية	المسار
التسويق الإلكتروني	البرنامج
021014/ 3	رمز الورقة

مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none">• تمييز المفاهيم والفروض والمبادئ المحاسبية• تحديد مراحل الدورة المحاسبية• اسس ترحيل وترصيد العمليات المالية• تحديد وتعريف الوظائف الإدارية• توضيح مفهوم العرض والطلب والتوازن• التمييز بين التكاليف والإيرادات• معرفة أساليب وطرق جمع البيانات وتبويبها• حساب مقاييس النزعة المركزية والتشتت	تطبيق المفاهيم الأساسية المحاسبية والاقتصادية والإدارية والإحصاء	1.
<ul style="list-style-type: none">• فهم وإدراك الجوانب المتعلقة بسلوك المستهلك تقليديا وسلوكه عندما يتعامل الكترونيا (من خلال الانترنت وعمليات الشراء من المواقع الالكترونية بشكل خاص)• اتخاذ القرارات المتعلقة بتجزئة السوق والاستهداف والاحلال• اتخاذ القرارات المتعلقة بمحاولة فهم شخصية المستهلك وكيف يقوم بإدراك المحفزات الخارجية كالإعلانات• اتخاذ القرارات المتعلقة بتعليم المستهلك وكيفية التأثير على سلوكه الاستهلاكي• اتخاذ القرارات بكيفية التأثير على اتجاهاته والصور الذهنية التي يقوم ببنائها نحو العلامات التجارية والمنتجات والمتاجر	دراسة وتحليل سلوك المستهلك الالكتروني	2.



مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none"> • اتخاذ القرارات المتعلقة بمحاولة اقناع المستهلك بعلامتنا التجارية ومنتجاتنا • اتخاذ القرارات المتعلقة بمحاولة اغراء المستهلك من اجل تبني المنتج والعلامة التجارية والتعامل مع المنتجات الجديدة • اتخاذ القرارات المتعلقة بالقيام ببحوث المستهلك وآلياتها. 		
<ul style="list-style-type: none"> • معرفة طبيعة تطوير المنتجات الجديدة • معرفة مكونات ومراحل التخطيط الاستراتيجي لتطوير المنتجات الجديدة • فهم اثر المنتجات الجديدة على سلوك المستهلك. • فهم خطوات عملية ادارة المنتجات الجديدة. • معرفة العوامل المحددة لتعديل مواصفات المنتجات. • فهم تصميم وتقييم استراتيجية تسويق المنتجات الجديدة • التقديم النهائي للمنتجات الجديدة. 	تخطيط وتطوير المنتجات الجديدة	3.
<ul style="list-style-type: none"> • تحديد مهام ووظائف ومسؤوليات ادارة المبيعات • معرفة الانواع المختلفة لتنظيم ادارة المبيعات • ادارة القوى البيعية من حيث اختيارهم، وتوظيفهم، وتدريبهم، وتعويضهم، ومكافآتهم • التخطيط للمناطق البيعية وتحديدها • تقييم النشاط البيعي 	ادارة المبيعات	4.
<ul style="list-style-type: none"> • تحديد مفهوم واهمية التسويق الالكتروني • تخطيط وتطوير المنتجات عبر الانترنت • تسويق الخدمات عبر الانترنت • خدمات المستهلك وعمليات التسوق والشراء عبر الانترنت • معرفة عناصر التسويق الالكتروني المتعلقة بالتسعير والتوزيع والترويج عبر الانترنت بالإضافة الى عنصري التخصيص والخصوصية • فهم الطبيعة الاستراتيجية للتسويق الالكتروني • معرفة مكونات التخطيط الاستراتيجي للتسويق الالكتروني • تمييز طرق واليات التخطيط الاستراتيجية • استخدام مهارات التحليل التسويقي 	التسويق الالكتروني واستراتيجياته	5.



مخرجات التعلم		
المهارات الفنية	مخرج التعلم	الرقم
<ul style="list-style-type: none"> • تطبيق مهارات تحديد الاهداف ووضع الخطط للوصول لتلك الاهداف • استخدام اليات إدارة العلاقة بالعملاء والاحتفاظ بهم • وضع الخطوط العامة للاستراتيجية التسويقية للاعمال الالكترونية 		

