

| | | |
|-----|---|--|
| 1. | اسم المادة | المهارات الحياتية والعملية/ التسويق الإلكتروني |
| 2. | رقم المادة | 3410102 |
| 3. | الساعات المعتمدة (نظرية، عملية) | 3 |
| | الساعات الفعلية (نظرية، عملية) | 3 |
| 4. | المتطلبات السابقة/المتطلبات المتزامنة | 1932099 3410100 |
| 5. | اسم البرنامج | متطلب جامعة إجباري |
| 6. | رقم البرنامج | - |
| 7. | اسم الجامعة | الجامعة الأردنية |
| 8. | الكلية | مكتب متطلبات الجامعة |
| 9. | القسم | مكتب المتطلبات |
| 10. | مستوى المادة | البكالوريوس |
| 11. | العام الجامعي/ الفصل الدراسي | الفصل الثاني 2022-2023 |
| 12. | الدرجة العلمية للبرنامج | البكالوريوس |
| 13. | الأقسام الأخرى المشتركة في تدريس المادة | قسم التسويق/ كلية الأعمال |
| 14. | لغة التدريس | اللغة العربية |
| 15. | أسلوب التدريس | <input type="checkbox"/> وجاهي <input checked="" type="checkbox"/> مدمج <input type="checkbox"/> إلكتروني كامل |
| 16. | المنصة الإلكترونية | <input checked="" type="checkbox"/> Moodle <input type="checkbox"/> Microsoft Teams <input type="checkbox"/> Skype <input type="checkbox"/> Zoom <input type="checkbox"/> Others..... |
| 17. | تاريخ استحداث مخطط المادة الدراسية / تاريخ مراجعة مخطط المادة الدراسية | 2022/ 9/1 2023/2/19 |

18. منسقة المادة

الدكتورة دانا قاقيش- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 3/ الطابق 2 – مقابل قاعة 15
dana.kakeesh@ju.edu.jo

19. مدرسو المادة

الدكتورة دانا قاقيش- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 3/ الطابق 2 – مقابل قاعة 15
dana.kakeesh@ju.edu.jo

الدكتورة فرح شيشان- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى الرئاسة- وحدة البرنامج الدولي والخريجين والتسويق
f.shishan@ju.edu.jo

الدكتورة دعاء هيجاوي- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 2/ الطابق 3
d.hajawi@ju.edu.jo

السيدة اعتدال أحمد أمين- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 3/ الطابق 1
e.albasheer@ju.edu.jo

السيدة آيات المحمود - قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 3/ الطابق 1
a.alhawary@ju.edu.jo

السيد يزيد المصري- قسم التسويق/ كلية الأعمال
مبنى 2/ الطابق 3
y.almasri@ju.edu.jo

20. وصف المادة

تُزود الطالب بالمهارات الحياتية الأساسية التي يحتاجها للنجاح في حياته المهنية والشخصية. وتركز على مجموعة من الموضوعات التي تساعد الطلبة على تطوير الذات وتنظيمها واكتشاف قيمهم وصفاتهم الفريدة من خلال تناول مهارات مثل التواصل والمهارات القيادية وصنع القرار وإدارة النزاعات، إضافة إلى المهارات المطلوبة للنجاح في العمل. على الجانب العملي تساعد المادة الطالب على تشكيل فهم عام عن ماهية التسويق والتعرف على المبادئ الأساسية وفهم عناصر المزيج التسويقي بالإضافة إلى التعرف على الجانب الإلكتروني وانعكاساته على الإستراتيجيات المختلفة.

21. أهداف تدريس المادة ونتائج تعلمها

أ- الأهداف:

1. تعريف الطلبة على مفهوم المهارات الحياتية وعناصره ومتطلباته.
 2. تطوير الاتجاهات والقيم الإيجابية نحو المهارات العملية و الحرف المهنية .
 3. مساعدة الطلبة على تجاوز ثقافة العيب المرتبطة بالعمل المهني.
 4. تحقيق التكامل بين التعلم الأكاديمي والمهني.
 5. إكساب الطلبة عدد من المهارات التسويقية.
- ب- نتائج التعلم: يتوقع من الطالب عند إنهاء المادة أن يكون قادراً على أن:
- 1- يتعرف على مفهوم التسويق بمختلف أبعاده وجوانبه العلمية والعملية
 - 2- يستخلص أهم المبادئ الأساسية الخاصة بالتسويق ويشكل خلفية عنه
 - 3- يتعرف على عناصر المزيج التسويقي
 - 4- يحدد أهمية كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي في إنجاح الفكرة أو المشروع أو العلامة التجارية
 - 5- يقدم مقترح لإجراء خطة تسويقية قائم على شركات عالمية أو شركات أردنية كبيرة ومشهورة أو شركات غير أردنية.
 - 6- أن يفهم الطالب الجانب الإلكتروني وانعكاساته على الإستراتيجيات المختلفة.
 - 7- يطبق المهارات اللازمة الخاصة بالبحث عن المعلومة والتواصل مع الشركة أو المشروع بشكل عام.
 - 8- يصمم خطة تسويقية مبسطة لكن متكاملة الجوانب.
 - 9- يتعاون مع زملائه في فريق العمل لإنجاز الخطة التسويقية ضمن الشروط المحددة والمعلنة والإطار الزمني الموضوع. يطبق مهارة الإصغاء
 - 10- يطبق مهارة الذكاء الانفعالي في التواصل الإنساني
 - 11- يوظف مصادر تقدير الذات لدعم التأثير الإيجابي على الآخرين
 - 12- يطبق مهارة إدارة الضغوط النفسية والمرونة النفسية والتفاوض وإدارة النزعات والصراع
 - 13- يطبق مهارة إدارة الوقت وحل المشكلات والقيادة وتسويق الذات

22. محتوى المادة الدراسية والجدول الزمني لها

ملاحظة هامة يتحمل الطالب المسؤولية الكاملة بالتأكد من أنه قام بتسليم الواجبات أول بأول ويلتزم بتواصل مع مدرسه وإبلاغه في حال وجود مشكلة مع إحضار ما يثبت ويشرح طبيعة المشكلة.

| الأسبوع | المحاضرة | الموضوع | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | أساليب التدريس | المنصة | متزامن/غير متزامن | أساليب التقييم | المصادر/المراجع |
|--|----------|---|-----------------------------------|-------------------|--------|----------------------|----------------------|--|
| 1 | 1.1 | المهارات الحياتية + التسويق الإلكتروني مقدمة عامة عن طبيعة المادة والمحتوى وتوزيع العلامات وطبيعة اللقاءات | 1 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 1.2 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 1.3 | المهارات الحياتية الوحدة الثانية: مهارات التواصل | 1.2 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 2 | 2.1 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1,2,3 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 2.2 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1,2,3 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 2.3 | المهارات الحياتية الوحدة الثانية: مهارات التواصل | 1,2,3 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 3 | 3.1 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1,2,3,4 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 3.2 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1,2,3,4 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 3.3 | المهارات الحياتية الوحدة الثالثة: الذكاء الانفعالي ودوره في التواصل الإنساني | 1,2,3,4 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| <p>سيكون هنالك لقاء مسجل عبر تطبيق مايكروسوفت تيمز لشرح الخطة التسويقية بالكامل والتعليمات بالإضافة الى التواريخ المهمة لتسليم أسماء الشركات أو المشاريع وأسماء الطلبة ضمن كل فريق عمل وموعد التسليم النهائي للمشروع ووجود جميع مدرسي المادة. سيتم خلال هذه الورشة استقبال أسئلتكم واستفساراتكم. يرجى الانضمام الى رابط مجموعة المايكروسوفت تيمز لجميع الشعب مادة مهارات حياتية وعملية/ تسويق الكتروني (هذه المجموعة مخصصة للإعلانات الرسمية والتدريب على اعداد الخطة التسويقية):</p> <p>https://teams.microsoft.com/l/channel/19%3a_dhsZEpzf0gjqhbDz2uZLuMTjLVGq10CjhggQ8rTVc1%40thread.tacv2/General?groupId=49767181-918c-4da2-8138-d90a2f0d3a8f&tenantId=05405dba-373c-4e20-a30e-3e6fcf507cfe</p> | | | | | | | | |
| | 4.1 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 1,2,3,4 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 4 | | | | | | | | |

| المصادر/المراجع | أساليب التقييم | متزامن/غير متزامن | المنصة | أساليب التدريس | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | الموضوع | المحاضرة | الأسبوع |
|--|-------------------|-------------------|--------|----------------|--------------------------------|---|----------|---------|
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | وجاهي | - | مدمج | 1,2,3,4 | التسويق الإلكتروني الوحدة الأولى: مقدمة في علم التسويق | 4.2 | |

| الأسبوع | المحاضرة | الموضوع | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | أساليب التدريس | المنصة | متزامن/غير متزامن | أساليب التقييم | المصادر/المراجع |
|---------|----------|--|-----------------------------------|-------------------|--------|----------------------|----------------------|--|
| | 4.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الرابعة: تقدير الذات | 1.2,3,4,5 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 5 | 5.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثانية: إدارة المنتجات | 1.2,3,4,5 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 5.2 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثانية: إدارة المنتجات | 3,4,5,6 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 5.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الخامسة: مهارات التنظيم الانفعالي | 3,4,5,6 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 6 | 6.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثانية: إدارة المنتجات | 3,4,5,6,7 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 6.2 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثانية: إدارة المنتجات | 3,4,5,6,7 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 6.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة السادسة: إدارة الضغوط النفسية | 8,5,6,7 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 7 | 7.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثالثة: إدارة القنوات التسويقية | 8,5,6,7 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 7.2 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثالثة: إدارة القنوات التسويقية | 8,5,6,7,9 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 7.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة السابعة: المرونة النفسية | 8,5,6,7,9 | مدمج | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 8 | 8.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثالثة: إدارة القنوات التسويقية | 8,5,6,7,9 | مدمج | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 8.2 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الثالثة: إدارة القنوات التسويقية | 8,5,6,7,9 | مدمج | Moodle | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |

| المصادر/المراجع | أساليب التقييم | متزامن/غير متزامن | المنصة | أساليب التدريس | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | الموضوع | المحاضرة | الأسبوع |
|--|-------------------|-------------------|--------|----------------|--------------------------------|---|----------|---------|
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | غير متزامن | Moodle | مدمج | 8.5,6,7,9 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الثامنة: التفاوض ادارة النزعات والصراع | 8.3 | |

| الأسبوع | المحاضرة | الموضوع | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | أساليب التدريس | المنصة | متزامن/غير متزامن | أساليب التقييم | المصادر/المراجع |
|---------|----------|--|-----------------------------------|-------------------|--------|----------------------|----------------------|--|
| 9 | 9.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الرابعة: الترويج التجاري | | | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 9.2 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة التاسعة: إدارة الوقت وحل المشكلات | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 9.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة التاسعة: إدارة الوقت وحل المشكلات | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 10 | 10.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الرابعة: الترويج التجاري | | | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 10.2 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة العاشرة: مهارات القيادة | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 10.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة العاشرة: مهارات القيادة | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 11 | 11.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الرابعة: الترويج التجاري | | | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 11.2 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة العاشرة: مهارات القيادة | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 11.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة العاشرة: مهارات القيادة | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| 12 | 12.1 | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الخامسة: استراتيجيات التسعير | | | - | وجاهي | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 12.2 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الحادي عشر: تسويق الذات | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |
| | 12.3 | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الحادي عشر: تسويق الذات | | | Moodle | غير متزامن | المشاركة والتفاعل | مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية |

| المصادر/المراجع | أساليب التقييم | متزامن/غير متزامن | المنصة | أساليب التدريس | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | الموضوع | المحاضرة | الأسبوع |
|--|-------------------|-------------------|--------|----------------|--------------------------------|--|----------|---------|
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | وجاهي | - | | | <u>التسويق الإلكتروني</u> الوحدة الخامسة: استراتيجيات التسعير | 13.1 | 13 |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | غير متزامن | Moodle | | | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الحادي عشر: تسويق الذات | 13.2 | |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | غير متزامن | Moodle | | | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الحادي عشر: تسويق الذات | 13.3 | |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | وجاهي | - | | | <u>الوحدة الخامسة: استراتيجيات التسعير</u> | 14.1 | 14 |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | غير متزامن | Moodle | | | <u>تسليم الخطة التسويقية</u> | 14.2 | |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | غير متزامن | Moodle | | | <u>المهارات الحياتية</u> الوحدة الحادي عشر: تسويق الذات | 14.3 | |
| مجموعة من القراءات على شكل كتاب المهارات الحياتية والعملية | المشاركة والتفاعل | وجاهي | - | | | <u>الامتحان النهائي</u> | | 15 |

23. أساليب التقييم

يتم إثبات تحقق نتائج التعلم المستهدفة من خلال أساليب التقييم والمتطلبات التالية:

| المنصة | الأسبوع | نتائج التعلّم المستهدفة للمادة | الموضوع | العلامة | أسلوب التقييم |
|------------------|------------|--------------------------------|--------------|---------|--------------------------|
| Moodle + وجاهي | طول الفترة | 1 الى 13 | جميع الوحدات | 25 | الواجبات (الفيديوهات) |
| Moodle + وجاهي | طول الفترة | 1 الى 13 | جميع الوحدات | 5 | المشاركة |
| Moodle + وجاهي | طول الفترة | 1 الى 9 | جميع الوحدات | 30 | مشروع البحث |
| في الحرم الجامعي | الخامس عشر | 1 الى 6 و 10 الى 13 | جميع الوحدات | 40 | الامتحان النهائي المحوسب |

24. متطلبات المادة

على الطالب أن يمتلك جهاز حاسوب موصول بالإنترنت، كاميرا، حساب على المنصة الإلكترونية المستخدمة.

25. السياسات المتبعة بالمادة

أ- سياسة الحضور والغياب (4 غيابات حد أقصى لمحاضرات ح ث خ) و (3 غيابات كحد أقصى لمحاضرات ن ر)

ب- الغياب عن الامتحانات وتسليم الواجبات في الوقت المحدد

ج- إجراءات السلامة والصحة

د- الغش والخروج عن النظام الصفي

هـ- إعطاء الدرجات

و- الخدمات المتوفرة بالجامعة والتي تسهم في دراسة المادة

26. المراجع

أ- الكتب المطلوبة، والقراءات والمواد السمعية والبصرية المخصصة:

المادة المرجعية المقررة من الجامعة الأردنية بعنوان "المهارات الحياتية" والمدرجة على موقع التعلم الإلكتروني (مهارات حياتية وعملية/ تسويق إلكتروني - جميع الشعب)

المادة الخاصة بالتسويق الإلكتروني وسيتم إدراجها أول بأول على موقع التعلم الإلكتروني (مهارات حياتية وعملية/ تسويق إلكتروني - جميع الشعب)

ب- الكتب الموصى بها، وغيرها من المواد التعليمية الورقية والإلكترونية

عدد كبير من الكتب والقراءات التي تظهر في المادة المقررة وسيتم تزويد الطلبة بها من خلال المادة التعليمية ومن خلال مدرسي المادة.

27. معلومات إضافية

نرحب بأي ملاحظات عامة على البريد الإلكتروني الخاص بمنسقة المادة

dana.kakeesh@ju.edu.jo

| |
|--|
| مدرس أو منسق المادة: دكتورة دانا قافيش التوقيع: ----- التاريخ: 2023/2/19 |
| مقرر لجنة الخطة/ القسم: ----- التوقيع ----- |
| رئيس القسم: ----- التوقيع ----- |
| مقرر لجنة الخطة/ الكلية: ----- التوقيع ----- |
| العميد: ----- التوقيع ----- |