

|                                       |                                      |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| اسم المقرر:                           | استخدام الحاسب الآلي في التسويق      |
| رمز المقرر:                           | سوق 205                              |
| الساعات المعتمدة:                     | 5 ساعات                              |
| السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: | السنة الأولى - المستوى الثاني        |
| البرنامج:                             | العلوم الإدارية والإنسانية - التسويق |
| الكلية:                               | الكلية التطبيقية                     |
| المؤسسة:                              | جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية  |

### أهداف المقرر:

يهدف المقرر إلى أكساب الطلاب بالمعارف والمهارات الضرورية واللازمة لتصميم نماذج محوسبة لتطبيقات تسويقية باستخدام أدوات وتقنيات حاسوبية من خلال نظام الجداول الالكترونية الإكسل (Microsoft Excel) ونظام قواعد البيانات الأكسس (Microsoft Access).

### موضوعات المقرر:

| م | قائمة الموضوعات   |
|---|---|
| 1 | مقدمة نظرية في تطبيقات الحاسوب في التسويق<br>أولاً: مقدمة<br>ثانياً: برمجيات التسويق<br>ثالثاً: أهمية تطبيقات الحاسوب في التسويق<br>رابعاً: العوامل التي ساهمت في تعزيز استخدام الحاسوب في التسويق<br>خامساً: عناصر تطبيقات الحاسوب في التسويق        |
| 2 | مقدمة إلى قواعد البيانات<br>أولاً: أساسيات قواعد البيانات<br>ثانياً: المكونات الرئيسية لقواعد البيانات  |
| 3 | مقدمة في إكسل<br>أولاً: مقدمة<br>ثانياً: كيفية تشغيل وإغلاق مايكروسوفت إكسل Microsoft office Excel<br>ثالثاً: المكونات الأساسية لنافذة مايكروسوفت إكسل Microsoft office Excel<br>رابعاً: تخزين الملف ضمن مايكروسوفت إكسل Save File in Microsoft Excel |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   | <p>خامساً: فتح وإغلاق ملف مايكروسوفت اكسل<br/>سادساً: إنشاء مصنف جديد<br/>سابعاً: إدخال البيانات في ورقة عمل Enter Data</p>                      |  |
| 4 | <p>قاعدة بيانات المبيعات<br/>أولاً: مفهوم المبيعات<br/>ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات المبيعات<br/>ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات المبيعات</p>     |  |
| 5 | <p>قاعدة بيانات العملاء<br/>أولاً: مفهوم عملاء المنشأة<br/>ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات العملاء<br/>ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات العملاء</p>   |  |
| 6 | <p>قاعدة بيانات المنافسين<br/>أولاً: مفهوم المنافسين<br/>ثانياً: مفهوم قاعدة بيانات المنافسين<br/>ثالثاً: تطبيقات على قاعدة بيانات المنافسين</p> |  |
| 7 | <p>التنبؤ بالمبيعات<br/>أولاً: طرق التنبؤ بالمبيعات</p>  |  |
| 8 | <p>تخطيط الحصص البيعية<br/>أولاً: مفهوم الحصص البيعية<br/>ثانياً: أسس توزيع الأعمال على رجال البيع<br/>ثالثاً: تطبيقات على الحصص البيعية</p>     |  |
| 9 | <p>تحليل الحصص السوقية<br/>أولاً: مفهوم الحصص السوقية<br/>ثانياً: تطبيقات على تحليل الحصص السوقية</p>  |  |

## مراجع المقرر:

|  |                             |
|--|-----------------------------|
| <p>د. زكريا أحمد عزام، تطبيقات الحاسوب في التسويق</p>  |                             |
| <p>د. نضال محمود الرححي، تطبيقات تسويقية على الحاسوب، الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج، ١٤٢٩</p> | <p>المرجع الرئيس للمقرر</p> |



- موقع المقرر على شبكة الانترنت من خلال منصة **blackboard** يتم من خلاله تسليم الواجبات الكترونيا وطرح أسئلة النقاش ورفع محتوى المقرر بحيث يتيح للطالب/ة بشكل كامل، ونشر الاختبارات القصيرة الإلكترونية، كما يتم عرض الاعلانات الخاصة بالمقرر وتقديم التغذية الراجعة المباشرة للطالب/ة وتقويم المقرر وطرق تدريس عبر استنباتات توزع الكترونيا.
- قنوات الفيديو التعليمية على اليوتيوب.
- تكليف الطالب/ة بالبحث عن مصادر تعلم إلكترونية مفيدة ومشاركتها مع الزملاء.
- المكتبة الرقمية السعودية

<https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx>

الاطلاع على أبرز اللوائح المنظمة لنظام مكافحة الجرائم الإلكترونية وحقوق الملكية الفكرية الإلكترونية وقيم المواطنة الرقمية كونها أصبحت من مهارات القرن الحادي والعشرين اللازم اكتسابها للمتعلم.

المصادر الإلكترونية

أخرى

