

Syllabus دليل المادة التعليمية

اسم المادة:

الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	تسويق	المستوى	ماستر 1
السداسي	الأول	السنة الجامعية	2024-2023

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	تطبيقات في التسويق الرقمي	وحدة التعليم	أساسية
عدد الأرصدة	02	المعامل	02
الحجم الساعي الأسبوعي		المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	ساعة ونصف
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)		أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	ساعة ونصف لكل فوج

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	بن الطيب علي	الرتبة	أستاذ مساعد قسم ب
تحديد موقع المكتب	قاعة الأساتذة	البريد الإلكتروني	bentayeb.a@centre-univ-mila.dz
رقم الهاتف		توقيت الدرس ومكانه	9:30 – 8:00 القاعة رقم 18

وصف المادة التعليمية

على الطالب أن يكون ملما بأساسيات التسويق الإلكتروني وأساسيات الإعلام الآلي.	المكتسبات
هو تلقين الطلبة مختلف الأساليب الحديثة في مجال تقنيات التسويق الرقمي المختلفة وأهم قنواتها وطرق التكامل بينها.	الهدف العام للمادة التعليمية
جعل الطلبة يتمكنون في التحكم في تقنيات التسويق الرقمي وكيفية عمل حملة إعلانية وتسويقية رقمية ناجحة.	أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)

محتوى المادة التعليمية						
			مراجعة لمبادئ التسويق الرقمي	المحور الأول		
			تصميم المتجر الرقمي	المحور الثاني		
			التسويق عبر محركات البحث	المحور الثالث		
			التسويق عبر البريد الإلكتروني	المحور الرابع		
			صناعة المحتوى وترويجه	المحور الخامس		
			التسويق عبر الهواتف المحمولة	المحور السادس		
			التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي	المحور السابع		
			التسويق عبر الفيديو	المحور الثامن		
			التسويق متعدد القنوات	المحور التاسع		
			طرق قياس حملات التسويق الرقمي	المحور العاشر		
طريقة التقييم						
الوزن النسبي للتقييم			العلامة	التقييم بالنسبة المئوية		
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان		
30 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	20	5	امتحان جزئي	
30 %				7	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)	
-					أعمال تطبيقية	
5 %					المشروع الفردي	
-					الأعمال الجماعية (ضمن فريق)	
-					خرجات ميدانية	
30 %					6	المواظبة (الحضور/ الغياب)
5 %					2	عناصر أخرى (المشاركة)
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية وطبيعة تقييمها امتحان ومراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:						
معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =					
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$					
المصادر والمراجع						
المرجع الأساسي الموصى به :						
دار النشر والسنة	المؤلف	عنوان المرجع				
Dunod, 2018	RémyMarrone & Claire Gallic	Le Grand Livre du Marketing digital,				
Pearson, 2010 ,	Christine Balaguéet David Fayon	Facebook, Twitter et les autres...				

1. .

2.

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
05/10/2023	مراجعة لمبادئ التسويق الرقمي	الأسبوع الأول
12/10/2023	تصميم المتجر الرقمي	الأسبوع الثاني
19/10/2023	التسويق عبر محركات البحث	الأسبوع الثالث
26/10/2023	التسويق عبر البريد الإلكتروني	الأسبوع الرابع
02/11/2023	صناعة المحتوى وترويجه	الأسبوع الخامس
09/11/2023	التسويق عبر الهواتف المحمولة	الأسبوع السادس
16/11/2023	التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي	الأسبوع السابع
23/11/2023	التسويق عبر الفيديو	الأسبوع الثامن
30/11/2023	التسويق متعدد القنوات	الأسبوع التاسع
07/12/2023	طرق قياس حملات التسويق الرقمي	الأسبوع العاشر
14/12/2023	كيفية تحليل البيانات الرقمية	الأسبوع الحادي عشر
		الأسبوع الثاني عشر
		الأسبوع الثالث عشر
		الأسبوع الرابع عشر
		الأسبوع الخامس عشر
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة وليست بحوث.
2. إعداد بطاقة قراءة حول
3. استجواب تقييبي؛
4. تقديم بطاقة قراءة لمحور
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.

6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.

7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

رئيس القسم

مسؤول الميدان أو الفرع أو
التخصص (حسب المستوى)

الأستاذ مسؤول المادة

نائب العميد المكلف
بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات

ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي
للمؤسسة الجامعية