الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

Université 8 Mai 1945 Guelma

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales

مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: السادس

السنة الجامعية: 2020/2019

الوحدة التعليمية: أساسية المادة: تسويق إلكتروني

الرصيد: 6 المعامل: 2

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: 6ساعات

- محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف
- الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): 4 ساعات و نصف
- الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): \

لغة التدريس: العربية

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): طوالبية أحلام الرتبة: أستاذة مساعدة "أ"

البريد الالكتروني: ahlamtoualbia@hotmail.fr

الهاتف: 0555169371

الأهداف من تدريس المادة:

تطوير معارف و مهارات الطالب في استخدام التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال ، و الانترنت في ممارسة التسويق والقيام بمختلف الانشطة والعمليات التسويقية عبر الوسائط الاكترونية.

برنامج المحاضرات النظرية:

1. مدخل للتسويق الإلكتروني
2. سلوك المشتري الالكتروني
3. المتجر الإلكتروني التسويقي
4. سياسة المنتج والإنترنت
5. سياسة التسعير والإنترنت
6. سياسة التوزيع والإنترنت
7. سياسة الترويج والإنترنت

التقييم: مراقبة المعارف و الترجيحات

المراقبة	الترجيح
الامتحان النهائي	**60 %**
الاعمال الموجهة	**40 %**
الامتحانات الجزئية	**..... %**
البحوث	**..... %**
أخرى (تحدد)	**..... %**

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ...إلخ)

1) Catherine Viot, Le e-marketing

2)بشير عباس العلاق،التسويق عبر الأنترنت

3)بشير عباس العلاق،تطبيقات تكنولوجيا المعلومات في الاعمال:مدخل تسويقي

4) محمد طاهر نصير،التسويق الإلكتروني

5)يوسف أحمد أبو فارة ،التسويق الإلكتروني(عناصر المزيج التسويقي عبر الأنترنت)

6) المواقع الإلكترونية التي تناولت الموضوع

إمضاء الأستاذ(ة)