كلية العلوم الإدارية والمالية

دليل برنامج

ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي)

2025

المقدمة

يُسهم برنامج ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي)(**DM**) في تعزيز مهارات المتدربين في مجال الأعمال والإدارة، وتطوير مهاراتهم الإدارية المرتبطة ببيئة العمل الرقمية المتغيرة. صُمم البرنامج لتلبية احتياجات المسار المهني في إدارة الأعمال في البيئة الرقمية. ويؤكد البرنامج على انخراط المتدربين في نمط جديد من التعلم والإنجاز، قائم على نظامين مختلطين (التعلم التقليدي والتعليم عن بُعد)، يغطيان مجموعة واسعة من مجالات العمل في ظل البيئة الرقمية الحديثة.

كلمة رئيس قسم إدارة الأعمال

بسم الله الرحمن الرحيم.

نحمد الله ونستعينه ونستهديه، ونصلي ونسلم على أشرف الخلق والمرسلين، نبينا محمد صلى الله عليه وسلم

يُطبّق علم الإدارة في جميع مناحي حياتنا لتحقيق الأهداف المنشودة. لذلك، يُركّز قسم إدارة الأعمال في كلية العلوم الإدارية والمالية على الأسس النظرية والممارسات العالمية المُحدثة، والتي بدورها تُصقل مهارات الطلاب وتُنمّي معارفهم، من خلال تأهيلهم للمساهمة والابتكار والتطوير في مجال إدارة الأعمال بنظرياتها وتصنيفاتها التي يتضمنها برنامج إدارة الأعمال. بدءًا من أساسيات الإدارة، مرورًا بإدارة المشاريع، وإدارة العمليات، ووضع الاستراتيجيات، والأدوات المُساعدة في ممارسات علم التسويق، ولا ننسى ضبط الجودة والسلوكيات الواجب اتباعها داخل المنظمات وخارجها، سواءً كانت ربحية أو غير ربحية. وأخيرًا، يشمل البرنامج إدارة التكنولوجيا وإدارة المعرفة لاتخاذ القرارات المناسبة واستخدام أدواتها. كذلك، كيفية إدارة المشاريع الصغيرة وريادة الأعمال بمختلف أنواعها، نظرًا لأهمية هذه المواضيع المرتبطة برؤية المملكة 2030 وأثرها على الاقتصاد المحلي. ولإعداد الطلاب وتكييفهم مع سوق العمل السعودي، وتطبيق النظريات والمعارف التي اكتسبوها من خلال برنامج إدارة الأعمال على مدى السنوات الأربع، يطبق الطلاب ويمارسون ما تعلموه في تدريب تعاوني مكثف في نهاية برنامج البكالوريوس لتمكينهم من تحقيق أهدافهم العملية مستقبلًا. بالإضافة إلى ذلك، هناك ثلاثة برامج ماجستير بالتعاون مع جامعة كولورادو لتلبية احتياجات السوق، وتوسيع آفاق الطلاب من المعرفة المتعمقة والمتخصصة في مجال إدارة الأعمال. وفقكم الله.

نسأل الله التوفيق والسداد،
رئيس قسم إدارة الأعمال
د. ماجد حلمي

Restricted - مقيد

مبررات إنشاء البرنامج وأهميته

صُمم هذا البرنامج المتخصص لإعداد الخريجين الشباب لمواكبة التحول الرقمي في الشركات المحلية والدولية. وقد طورت الجامعة السعودية الإلكترونية هذا البرنامج استجابةً للنمو السريع للتجارة الإلكترونية، ووسائل التواصل الاجتماعي، والمشاركة الإلكترونية. وهو الأول من نوعه في المنطقة، وواحد من عدد قليل من البرامج المتقدمة في التسويق الرقمي في العالم. علاوة على ذلك، فهو أول برنامج ماجستير إدارة أعمال في المنطقة معتمد من معهد التسويق الرقمي (DMI). وانسجامًا مع رؤية السعودية 2030، يتضمن هذا البرنامج العديد من الدورات التدريبية المستقبلية لتلبية الاحتياجات المستقبلية للاقتصاد الرقمي السعودي. ويجمع هذا البرنامج بشكل فريد بين مهارات الأعمال والقيادة والتسويق الرقمي لإعداد الطلاب للاقتصاد العالمي المتسارع.

أهداف البرنامج

يهدف هذا البرنامج إلى تمكين المتعلمين من:

1. وضع خطة تسويق استراتيجية تدمج جميع وسائل الاتصال - من الإعلان إلى التغريد - في حملة تسويقية متكاملة.
2. تطبيق نماذج اتخاذ القرارات الاستهلاكية التي تُسهم في بناء رحلة العميل أو تحسينها.
3. استخدام المواقع الإلكترونية، واستراتيجيات محركات البحث، ومنصات التواصل الاجتماعي، وتطبيقات الجوال لتعزيز التفاعل، وزيادة قيمة العلامة التجارية، والتسويق الإبداعي لمجموعة واسعة من المستهلكين.
4. تطبيق تحليلات التسويق الرقمي لتقييم فعالية جهود التسويق الرقمي بدقة، بما يُسهم في تحقيق الأهداف المالية والتسويقية للمؤسسة.
5. تثقيف وتطوير قادة قادرين على تحقيق أقصى قيمة لأصحاب المصلحة والمجتمع من خلال التحول الرقمي للمؤسسات.
6. تخريج رواد أعمال رقميين قادرين على المساهمة في تحقيق الرؤية المستقبلية لاقتصاد معرفي رقمي.

مدة الدراسة في البرنامج

يحتوي برنامج التسويق الرقمي على 12 مقررًا دراسيًا، بواقع 3 ساعات معتمدة لكل مقرر موزعة على 4 فصول دراسية.

مخرجات تعلم البرنامج

- إظهار معرفة بنظريات ومهارات الإدارة لمواجهة التحديات التنظيمية في سياق عالمي.
- تطبيق المعرفة بنظريات القيادة على استراتيجيات التسويق، التقليدية والرقمية، لزيادة فعالية المنظمة.
- إظهار تطبيق مهارات الاتصال والبحث الفعّالة.
- تطبيق استراتيجيات التسويق الأساسية، التقليدية والرقمية، ونظريات ومهارات الاتصال، لدعم عملية اتخاذ القرارات الإدارية.
- إنشاء حملات تسويق رقمية موحدة وشاملة قائمة على تكامل النظرية والإدارة وتقنيات التسويق الرقمي.

مقيد - Restricted

• تصميم ثقافة تنظيمية تُقدّر الابتكار في التسويق الرقمي، وتستخدم الاستراتيجيات والمناهج الجديدة والتقنيات الناشئة لتعزيز الأداء الاقتصادي.

• اختيار السلوكيات الأخلاقية المناسبة وأفضل الممارسات للتخطيط الاستراتيجي والتصميم والاستدامة التنظيمية.

فرص العمل لخريجي البرنامج

يُؤهل هذا البرنامج المتخصص في إدارة الأعمال خريجين قادرين على العمل في مناصب إدارية مختلفة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

• مدير عام

• محلل تسويق وأخصائي ذكاء اصطناعي

• مدير تسويق رقمي

• مدير واستراتيجي تسويق محتوى

• مدير وسائل التواصل الاجتماعي

• مدير إعلانات

• مدير علاقات عامة

• مدير واختصاصي تحسين محركات البحث (SEO/SEM)

رؤية ورسالة وأهداف الجامعة السعودية الإلكترونية

المهمة

توفير تعليم عالي الجودة ومرن، يستخدم التكنولوجيا وأساليب التدريس الحديثة، لجميع فئات المجتمع، والمساهمة في إنتاج المعرفة ونشرها وتوظيفها لتحقيق التنمية الاجتماعية والثقافية والاقتصادية.

الرؤية

قيادة توظيف التكنولوجيا في التعليم للمساهمة في التنمية الوطنية.

الأهداف

1. توفير تعليم متميز يُمكّن المتعلمين من تحقيق طموحاتهم الأكاديمية والمهنية.
2. بناء دور إقليمي رائد في مجال التعلم الإلكتروني.
3. النمو في الابتكار الرقمي وريادة الأعمال التقنية.
4. تعزيز التواصل مع المجتمعات في جميع أنحاء المملكة.
5. تحقيق الاستدامة المالية وكفاءة الإنفاق.

مقيد - Restricted

رؤية ورسالة وأهداف الكلية

المهمة

تقديم برامج نوعية ومتميزة في مختلف مجالات العلوم الإدارية والمالية، باستخدام أحدث التقنيات التعليمية وأساليب التعلم الحديثة، لتخريج طلاب مؤهلين يمتلكون المهارات والمعارف الإدارية والمالية، للمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والثقافية والاجتماعية.

الرؤية

تهدف كلية إدارة الأعمال إلى أن تكون رائدة في مجال تدريس العلوم الإدارية والمالية على المستويين المحلي والإقليمي، باستخدام أحدث التقنيات التعليمية.

الأهداف

1. تقديم برامج متميزة تُمكّن الدارسين من تحقيق طموحاتهم الأكاديمية والمهنية في العلوم الإدارية والمالية.
2. الإسهام النوعي في تحقيق التميز وثقافة الابتكار في فن وعلم الإدارة.
3. تزويد الدارسين بمهارات ومعارف عالية الجودة والكفاءة، باستخدام أحدث التقنيات التعليمية وأساليب التعلم الحديثة.
4. تطوير البحث العلمي في العلوم الإدارية والمالية.
5. الحصول على الاعتمادات الأكاديمية المحلية والدولية.
6. تعزيز التواصل والشراكات المحلية والدولية مع الجهات المتخصصة في مجال العلوم الإدارية والمالية.
7. تفعيل الخدمة المجتمعية من خلال تقديم الاستشارات والبرامج وورش العمل، والندوات، واللقاءات التدريبية ،والتثقيفية.

Restricted - مقيد

مواءمة برنامج الماجستير التنفيذي في إدارة مع رسالة وأهداف المؤسسة التعليمية

المهمة

الرسالة SEU				
لتحقيق التنمية الاجتماعية والثقافية والاقتصادية.	والمساهمة في إنتاج المعرفة ونشرها والاستفادة منها	توفير تعليم عالي الجودة ومرن يستخدم التكنولوجيا وأساليب التدريس الحديثة لجميع فئات المجتمع،		1. الرسالة
		x	نحن ملتزمون بتثقيف وتطوير القادة القادرين على خلق أقصى قيمة لأصحاب المصلحة والمجتمع من خلال التحول الرقمي للمؤسسات .	مهمة البرنامج
X	x		ونحن ملتزمون بنفس القدر بتخريج رواد أعمال رقميين قادرين على المساعدة في تحقيق الرؤية المستقبلية للاقتصاد الرقمي القائم على المعرفة.	

الأهداف

الهدف الخامس من أهداف SEU	الهدف الرابع من أهداف SEU	الهدف الثالث من أهداف SEU	الهدف الثاني من SEU	هدف SEU 1	
				x	قم بتطوير خطة تسويقية إستراتيجية تدمج جميع الاتصالات - من الإعلان إلى التغريد - في حملة تسويقية سلسة.
			X		تطبيق نماذج صنع القرار لدى المستهلك والتي تعمل على إنشاء أو تحسين رحلة العميل.
		x			استخدم مواقع الويب واستراتيجيات محركات البحث ومنصات الوسائط الاجتماعية وتطبيقات الهاتف المحمول لتعزيز المشاركة وزيادة قيمة العلامة التجارية والتسويق بشكل إبداعي لمجموعة واسعة من المستهلكين.
X					تطبيق تحليلات التسويق الرقمي لتقييم فعالية جهود التسويق الرقمي بشكل دقيق للمساهمة في تحقيق الأهداف المالية والتسويقية للمنظمة.

خصائص الخريج

سمات الخريجين هي القدرات الأكاديمية، والصفات الشخصية، والمهارات القابلة للتحويل، والتي سيتمكن جميع الطلاب من تطويرها كجزء من تجربتهم في ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي) من جامعة جنوب شرق أوروبا.

1. **تحليل** قضايا التسويق الرقمي المعقدة من منظور محلي وعالمي.
2. **تطوير** مهارات التفكير الكمي والتحليلي والاستراتيجي بمساعدة التحليلات المتقدمة.
3. **التركيز** على الإبداع والابتكار لحملات تسويق رقمي ناجحة.
4. **صقل** المهارات الرقمية اللازمة للتواصل عبر المنصات الرقمية.
5. **إظهار** فهم متقدم لنظريات وممارسات التسويق الرقمي.
6. **البقاء** على اطلاع دائم بمزايا الثقافة الرقمية.
7. **إتقان** استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في تنفيذ استراتيجيات التسويق الرقمي.

شروط القبول

شهادة بكالوريوس من جامعة معترف بها من وزارة التعليم. في حال الحصول على الشهادة من خارج المملكة، يجب أن تكون معتمدة وفقًا لبرنامج المعادلة الذي تُقدمه وزارة التعليم.

- ألا يقل المعدل التراكمي للمتقدم في البكالوريوس عن (2.00 من 4.00 أو 3.00 من 5.00) أو ما يعادله، بناءً على المقاعد المتاحة ونتائج التصفيات. ويجوز لمجلس الكلية الإعفاء من هذا الشرط، شريطة ألا يقل المعدل التراكمي للمتقدم عن (1.5 من 4.00 أو 2.5 من 5.00) أو ما يعادله، بناءً على المقاعد المتاحة ونتائج التصفيات.

- ألا يقل المعدل التراكمي للمتقدم عن (1.5 من 4.00 أو 2.5 من 5.00) أو ما يعادله، بناءً على المقاعد المتاحة ونتائج التصفيات. - تقديم نتيجة أحد اختبارات اللغة الإنجليزية المعتمدة:
- IELTS الأكاديمي فقط: بدرجة لا تقل عن 5 درجات
- STEP: بدرجة لا تقل عن 76 درجة
- TOEFL_IBT: بدرجة لا تقل عن 45 درجة.
- يُعفى خريجو الجامعة السعودية الإلكترونية من هذا الشرط بشرط أن يكون برنامج البكالوريوس لديهم باللغة الإنجليزية، وألا يقل معدلهم التراكمي عن (3.5 من 4.00) أو أعلى.
- يُعفى الطلاب الحاصلون على درجة البكالوريوس من جامعات في دول لغتها الأم هي الإنجليزية* ومعترف بها من وزارة التعليم.
* الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - المملكة المتحدة - أستراليا - نيوزيلندا.
- مدة صلاحية اختبارات اللغة الإنجليزية المعتمدة:
- TOEFL_IBT: سنتان
- STEP: ٣ سنوات
- IELTS الأكاديمي فقط: ٣ سنوات
- على المتقدمين تقديم اختبار لغة إنجليزية واحد فقط.
- أن يكون المتقدم سعوديًا أو غير سعودي (مقيمًا في المملكة العربية السعودية ولديه إقامة سارية المفعول).
- يُطلب من المتقدمين الذين تم قبولهم مبدئيًا سداد كامل رسوم الفصل الدراسي الأول للحصول على القبول النهائي.

Restricted - مقيد

شروط التقديم

- الدخول إلى بوابة القبول والاطلاع على متطلبات القبول والبرامج الأكاديمية المتاحة للمتقدمين في فروع الجامعة داخل المملكة العربية السعودية.
- التحقق من الجدول الزمني لفترة القبول لمعرفة تاريخ فتح وإغلاق بوابة التقديم، وتاريخ إعلان النتائج، وآخر موعد لإعلان نتائج القبول النهائية.
- تعبئة البيانات المطلوبة بدقة من خلال رابط التقديم الإلكتروني.
- التأكد من إكمال طلب القبول بشكل كامل وصحيح.
- اختيار البرنامج الدراسي بعناية وتأكيد ترتيب الرغبات (إن وُجد).
- متابعة حالة الطلب بانتظام عبر بوابة القبول.
- يتم القبول بناءً على المنافسة وفقًا لمعايير القبول، وتوفر المقاعد، وترتيب رغبات المتقدمين بعد انتهاء فترة التقديم الإلكتروني.
- يُطلب من المتقدم المقبول مبدئيًا سداد الرسوم الدراسية واستكمال باقي الإجراءات للحصول على القبول النهائي بعد إعلان نتائج القبول المبدئي

Restricted - مقيد

الخطة الدراسية

يتكون برنامج ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي) (دكتوراه) من ١٢ مقررًا دراسيًا، بواقع ٣ ساعات معتمدة لكل مقرر، موزعة على أربعة فصول دراسية. يُقدم البرنامج باللغة الإنجليزية فقط.

هيكل البرنامج حسب المتطلبات

#	Course Code	Course Title	Credit hours	Pre-requisites
1	ECN500	الاقتصاد العالمي	3	N/A
2	RES 500	مهارات الكتابة والبحث الأكاديمي	3	N/A
3	FIN500	مبادئ التمويل	3	N/A
4	MGT560	تنمية القيادة	3	ECN500 & RES500
5	MKT500	إدارة التسويق الرقمي	3	ECN500 & RES500
6	MGT510	التخطيط الاستراتيجي	3	ECN500 & RES500
7	MKT540	سلوك المستهلك ورحلة العميل	3	MKT500
8	MKT560	التسويق عبر الإنترنت وقنوات التواصل الاجتماعي	3	MKT500
9	MKT600	إدارة العلامة التجارية في العالم الرقمي	3	MKT500
10	MKT610	يلتقي بتخطيط الحملة الرقمية IMC	3	MKT540
11	MKT640	تحليلات التسويق الرقمي	3	MKT540
12	MKY 675	مشروع بحثي	3	Completion of 27 hours
	Total	36		

مقيد - Restricted

هيكل البرنامج حسب المستويات الدراسية

السنة الأولى-الفصل الدراسي الأول

#	Course Code	Course Title	Credit Hours	Pre-Requisites
1	ECN500	الاقتصاد العالمي	3	N/A
2	RES 500	مهارات الكتابة والبحث الأكاديمي	3	N/A
3	FIN500	مبادئ التمويل	3	N/A

السنة الأولى-الفصل الدراسي الثاني

#	Course Code	Course Title	CreditHours	Pre-Requisites
1	MGT560	تنمية القيادة	3	ECN500 & RES500
2	MKT500	إدارة التسويق الرقمي	3	ECN500 & RES500
3	MGT510	التخطيط الاستراتيجي	3	ECN500 & RES500

السنة الثانية-الفصل الدراسي الأول

#	Course Code	Course Title	Credit Hours	Pre-Requisites
1	MKT560	التسويق عبر الإنترنت وقنوات التواصل الاجتماعي	3	MKT500
2	MKT600	إدارة العلامة التجارية في العالم الرقمي	3	MKT500
3	MKT540	سلوك المستهلك ورحلة العميل	3	MKT500

السنة الثانية-الفصل الدراسي الثاني

#	Course Code	Course Title	Credit Hours	Pre-Requisites
1	MKT610	يلتقي بتخطيط الحملة الرقمية IMC	3	MKT540
2	MKT640	تحليلات التسويق الرقمي	3	MKT540
3	MGT 675	مشروع بحثي	3	Completion of 27 hours

مقيد - Restricted

وصف مقررات البرنامج

عنوان المادة	الاقتصاد العالمي
Course Code	ECN500
Pre-requisite(s)	N/A
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	دراسة نظريات التجارة والتمويل الدوليين، وتأثيرها على قرارات الإدارة واتفاقيات الشركات. تطوير فهم للقضايا النقدية الدولية، والآثار الاجتماعية والثقافية والحكومية على الأعمال التجارية العالمية.

Course Title	مهارات الكتابة والبحث الأكاديمي
Course Code	RES 500
Pre-requisite(s)	N/A
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	ستُزود هذه الدورة الطلاب بأساسيات الكتابة الأكاديمية ومقدمة شاملة للأسس والأدوات المنهجية لإجراء البحث. تغطي الدورة أساسيات الكتابة الأكاديمية لطلاب الدراسات العليا، وتُعرّف بلغة البحث، والمبادئ والتحديات الأخلاقية، وعناصر عملية البحث ضمن مناهج البحث الكمية والنوعية والمختلطة. صُممت هذه الدورة لتزويد الطلاب بالمهارات والمعرفة اللازمة لتحديد المعلومات اللازمة لمعالجة مشكلة بحثية محددة (أساسية أو تطبيقية)، وباستخدام هذا الفهم، وضع مقترح بحث عملي واستخدامه. سيُطور الطلاب الكفاءات والمهارات الأساسية اللازمة لإجراء مثل هذا الاستقصاء. تشمل هذه الكفاءات والمهارات تحديد أسئلة البحث؛ ووضع أهداف بحثية مناسبة؛ وتصميم دراسة تتضمن أهداف البحث والقيود المالية؛ وجمع البيانات الثانوية والأولية وأدواتها؛ وطرق أخذ العينات والتحليل؛ والإبلاغ الفعال عن النتائج؛ بالإضافة إلى أهمية السلوك الأخلاقي في إجراء البحوث في سياقات الأعمال المحلية والدولية.

Course Title	مبادئ التمويل
Course Code	FIN500
Pre-requisite(s)	N/A
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	فهم مبادئ ونظريات المالية لتحليل البيانات والمعلومات المالية لاتخاذ قرارات فعّالة في ظلّ بيئة اليوم التنافسية. ويتمّ التركيز على تطوير مهارات التفكير النقدي وتطبيق المفاهيم والمبادئ المالية.

مقيد - Restricted

Course Title	تنمية القيادة
Course Code	MGT560
Pre-requisite(s)	RES500 & ECN500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	استكشف أدوات ونماذج وممارسات تطوير القيادة. اكتسب معرفة عملية بتطوير مهارات وبرامج القيادة لقادة المستقبل ليتمكنوا من المنافسة بفعالية في عالم اليوم.
Course Title	إدارة التسويق الرقمي
Course Code	MKT500
Pre-requisite(s)	ECN500 & RES500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	ستُعرّف هذه الدورة الطلاب على أساسيات التسويق، بما في ذلك تطوير المنتجات، والتسعير، والعروض الترويجية، والترويج، وإدارة العلامة التجارية، وتجربة العملاء، والاتصالات التسويقية المتكاملة. سيتعلم الطلاب كيفية تكييف مفاهيم التسويق الأساسية مع العالم الرقمي، موضحين كيفية تطبيق هذه الأساسيات على التسويق الرقمي.

Course Title	التخطيط الاستراتيجي
Course Code	MGT510
Pre-requisite(s)	ECN500 & RES500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	تستكشف هذه الدورة أساسيات استراتيجيات الأعمال والابتكار والسوق التي تُحرك المؤسسات. وينصب التركيز الأساسي على وضع استراتيجية وأهداف للمؤسسة مع مراعاة الموارد الداخلية، والتركيز على الابتكار، وفرص السوق، وعائد الاستثمار.

Course Title	التسويق عبر الإنترنت وقنوات التواصل الاجتماعي
Course Code	MKT 560
Pre-requisite(s)	MKT500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	هذه دورة سريعة الوتيرة تُغطي الأدوات والأساليب المُستخدمة لبناء الوعي بالعلامة التجارية، واستقطاب العملاء المُحتملين، وزيادة المبيعات. سيتعلم الطلاب كيفية إنشاء وإدارة محتوى للإعلانات الإلكترونية، وتسويق محركات البحث، والبحث المدفوع، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، ووسائل التواصل الاجتماعي، والتسويق عبر الهاتف المحمول، وتطوير مواقع الويب وتحسينها.

Course Title	إدارة العلامة التجارية في العالم الرقمي
Course Code	MKT 600
Pre-requisite(s)	MKT500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	يُعدّ بناء العلامة التجارية جوهر نجاح المنتجات والخدمات والمؤسسات. سيدرس الطلاب مفهوم بناء العلامة التجارية، ويتعرفون على العوامل المساهمة في قيمتها، ويكتسبون رؤىً حول كيفية إدارتها وتقنيات التسويق التي تُعزز قيمتها. بعد ذلك، سيتعلمون كيفية إدارة العلامة التجارية في العالم الرقمي، مع التركيز على السمات الرئيسية للوعي بالعلامة التجارية، والولاء لها، والتعرف عليها، وسمعتها.

Course Title	سلوك المستهلك ورحلة العميل
Course Code	MKT 540
Pre-requisite(s)	MKT500
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	تُزود هذه الدورة الطلاب بمعرفة أساسية حول كيفية تفكير العملاء، ومشاعرهم، وتقييمهم، واتخاذهم القرارات، وشرائهم، واستهلاكهم. ستُرشد الدورة الطلاب خلال دوافع ما قبل الشراء وأنشطة ما بعده، مُوفرةً أطرًا مفاهيمية للتحليل. سيتعلم الطلاب أيضًا كيفية تحديد رحلة العميل وإنشائها وتحليلها من منظور التسويق الرقمي، بما في ذلك استخدام تحسين محركات البحث، وحملات التواصل الاجتماعي، والتفاعل، وقمع المبيعات، وتجزئة العملاء.

Course Title	IMC يلتقي بتخطيط الحملة الرقمية
Course Code	MKT 610
Pre-requisite(s)	MKT540
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	تبدأ هذه الدورة بدراسة الاتصالات التسويقية المتكاملة (IMC)، وهي نهج استراتيجي يوازن بين الإعلان والعلاقات العامة والاتصالات التسويقية، ومكوناتها الأساسية المتمثلة في تحديد العملاء وتقييمهم، وإيصال الرسائل، وتحقيق عائد الاستثمار، ووضع الميزانية، والنتائج. ثم تتطلب الدورة من الطلاب تطبيق إطار عمل الاتصالات التسويقية المتكاملة على التسويق الرقمي، حيث يطورون حملة تسويقية رقمية تجمع بين الاستراتيجية والأهداف؛ وتطوير المحتوى والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي؛ والبريد الإلكتروني؛ والتسويق عبر الهاتف المحمول، بالإضافة إلى الإعلان والعلاقات العامة.

مقيد - Restricted

Course Title	تحليلات التسويق الرقمي
Course Code	MKT 640
Pre-requisite(s)	MKT540
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	ستتناول هذه الدورة تحليلات مواقع الويب ومقاييس وسائل التواصل الاجتماعي بعمق، مع التركيز على كيفية جمع البيانات وتحليلها لتقييم فعالية التسويق الإلكتروني في تحقيق الأهداف العامة للمؤسسة. ستُعرّف الدورة الطلاب على أدوات متنوعة لقياس التسويق الرقمي، مثل Google Analytics. سيتعلم الطلاب كيفية إنشاء عروض تقديمية مرئية للبيانات الضخمة تُوصل النتائج بفعالية.

Course Title	مشروع بحثي
Course Code	MKY675
Pre-requisite(s)	Completion of 27 hours
Credit hours	3
Contact hours	4.5
Course Description	يُشترط أن تُجرى هذه الدورة في شكل برنامج بحثي، حيث يُجري المرشحون بحثًا تطبيقيًا دقيقًا حول موضوع أو مشكلة يختارونها بأنفسهم، تحت إشراف أحد أعضاء هيئة التدريس. يجب أن يكون المشروع عمليًا وذا صلة، وأن يُعالج مشكلةً ذات أهمية بالغة للممارسين (الشركات) والاقتصاد المحلي أو العالمي، وأن يُسهم في الوقت نفسه في إثراء الأدبيات الأكاديمية. لذلك، بينما يُسهم المشروع في دمج مقرراتماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي) السابقة وتطوير مهارات البحث لدى الطلاب، فإنه يُحفزهم على التفكير النقدي، وتطوير، وتطبيق، وتحليل مناهج البحث في مجال الأعمال المناسبة لأي بيئة أعمال، باستخدام منهج علمي سليم.

معلومات متعلقة بالفصول الدراسية

1. يُرجى ملاحظة أن لديك محاضرات أسبوعية طوال الفصل الدراسي.
2. سيتم عقد المحاضرات الحضورية والافتراضية بالتناوب أسبوعيًا، وذلك وفقًا للجدول الأسبوعي (WWS)الذي سيتم تزويدك به في بداية الفصل الدراسي.
3. في حال وجود أي استفسارات أكاديمية تتعلق بأعضاء هيئة التدريس من جامعة كولورادو، يُرجى التواصل مع د. دين غوالكو على البريد الإلكتروني: seustudentcoordinator@csuglobal.edu
4. سيتواصل معك أعضاء هيئة التدريس من خلال منصة البلاكبورد. يُرجى متابعة إشعارات البلاكبورد يوميًا، وكذلك متابعة بريدك الإلكتروني الجامعي.(SEU email)
5. ستُعقد جميع المحاضرات الافتراضية (عبر الإنترنت) من خلال منصة البلاكبورد الخاصة بالجامعة السعودية الإلكترونية.
6. في حال واجهت أي مشكلات تقنية تتعلق بالبلاكبورد أو المحاضرات الافتراضية، يُرجى التواصل مع الدعم الفني عبر نظام دعم .(Da'am) يُرجى عدم إرسال أي طلبات فنية لأعضاء هيئة التدريس أو المنسق الأكاديمي.
7. يشترط لحضور الاختبار النهائي ألا تقل نسبة الحضور عن 75%من إجمالي المحاضرات. ولن يُسمح للطالب بدخول الاختبار النهائي إذا تجاوزت نسبة غيابه .25%
يتم تسجيل الحضور في بداية كل جلسة، وإذا تأخر الطالب لأكثر من 20 دقيقة، فقد يتم اعتباره غائبًا من قبل عضو هيئة التدريس.
8. لا توجد محاضرات منتظمة لمقرر MKY-675 مشروع التخرج .(سيتم تعيين مشرف لكل طالب مسجل

مقيد - Restricted

في هذا المقرر. يُرجى الحفاظ على التواصل المستمر مع المشرف.)
وفي حال واجهت أي صعوبات ولم يتمكن المشرف من حلها، يمكنك التواصل مع منسق البرنامج:
د. جانيش داش (g.dash@seu.edu.sa).

معلومات عامة

- في حال وجود أي مشكلة، يُنصح جميع الطلاب باستخدام البريد الإلكتروني فقط للتواصل.
يُرجى استخدام البريد الإلكتروني الجامعي (SEU email) في جميع المراسلات؛ لن يتم الرد على الرسائل المرسلة من بريد غير تابع للجامعة.
- يمكن للطلاب توجيه مشكلاتهم إلى الجهات التالية:
  - المشكلات التقنية المتعلقة بنظام بانر أو بلاكبورد يجب رفعها عبر نظام دعم(Da'am) ، والمتوفر في صفحة خدمات الطلاب على موقع الجامعة.
  - المشكلات المتعلقة بالتسجيل أو الرسوم الدراسية: التواصل مع عمادة الدراسات العليا عبر نظام دعم.
  - المشكلات الأكاديمية المتعلقة بأعضاء هيئة التدريس من جامعة كولورادو (مثل الدرجات أو تصحيح الواجبات): التواصل على البريد التالي:
seustudentcoordinator@csuglobal.edu
- عند إرسال رسائل بريد إلكتروني، يُرجى عدم إرسال نفس الرسالة لعدة أشخاص في الوقت نفسه.
هذا السلوك يُسبب ارتباكًا بشأن من المسؤول عن الرد، وقد يؤدي إلى تأخير كبير في الاستجابة لبقية الطلاب نتيجة ازدواجية الجهود المبذولة لنفس الطلب.
- يُرجى استخدام إجراءات التصعيد التالية:

أ. إذا لم تتلقَّ ردًا مُرضيًا من رسائل البريد الإلكتروني المذكورة أعلاه، يُمكنك تصعيد المشكلة إلى منسق برنامج ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي) (g.dash@seu.edu.sa).

ب. إذا لم تُحَلَّ المشكلة، يُنصح بتصعيدها إلى رئيس القسم (m.helmi@seu.edu.sa) لاتخاذ الإجراءات اللازمة.

- **نظام التقدير الأكاديمي في برنامج ماجستير إدارة الأعمال (التسويق الرقمي)**

التقدير	الرمز	الدرجة المئوية
ممتاز مرتفع	A+	95 – 100
ممتاز	A	90 – 94
جيد جدًا مرتفع	B+	85 – 89
جيد جدًا	B	80 – 84
جيد مرتفع	C+	75 – 79
راسب	Fail	أقل من 75

- يجب أن يحافظ الطالب على معدل تراكمي لا يقل عن 2.75 من 4.00.
في حال انخفاض المعدل عن هذا الحد لمدة فصلين دراسيين متتاليين، فقد يُعرض نفسه للفصل الأكاديمي من الجامعة وفقًا للوائح الجامعة.
- لا يمكن الحصول على شهادة الماجستير في التسويق الرقمي إذا كان المعدل التراكمي أقل من 2.75، حتى لو تم اجتياز جميع المقررات المطلوبة بنجاح.
لذلك، ننصحك بمتابعة تقدمك الأكاديمي ومعدلك التراكمي بشكل دوري. وفي حال احتجت إلى استشارة أكاديمية خاصة، يُرجى التواصل مع منسق البرنامج.

Restricted - مقيد

- الجامعة لا تتسامح إطلاقًا مع حالات الانتحال أو السرقة الأدبية بجميع أشكالها.
إذا ثبت قيام الطالب بالانتحال في أي من الواجبات أو الاختبارات، فقد يتعرض – في أفضل الحالات – للحصول على درجة صفر، وفي أسوأ الحالات – للرسوب في المقرر.
كما أن تكرار حالات الانتحال قد يؤدي إلى الفصل النهائي من البرنامج.
في حال الشك في أي مسألة تتعلق بالأمانة الأكاديمية، يُرجى استشارة عضو هيئة التدريس قبل تقديم العمل.

مواعيد تسليم الواجبات

أولًا: أسبوع الدراسة الأكاديمي

- يبدأ الأسبوع الأكاديمي يوم الأحد وينتهي يوم السبت التالي.

ثانيًا: مواعيد تسليم مهام التفكير النقدي(Critical Thinking Assignments)

- يجب تسليم مهام التفكير النقدي بحلول الساعة 12 منتصف الليل من يوم الأحد في الأسبوع التالي.
هذا يمنح الطالب مدة 10 أيام (من يوم الجمعة في الأسبوع الأكاديمي إلى الأحد من الأسبوع التالي) لإنجاز المهمة في الوقت المحدد والحصول على الدرجة الكاملة.

سياسة الجامعة السعودية الإلكترونية بشأن التأخير في تسليم مهام التفكير النقدي

- يُسمح بفترة تأخير إضافية مدتها 7 أيام بعد الموعد النهائي، مع خصم 10% من الدرجة الكلية .يمكن تسليم المهمة خلال هذه الفترة وستخضع لهذا الخصم.
- لا يُقبل أي تسليم بعد فترة التأخير البالغة 7 أيام .وتُحسب الدرجة صفرًا في السجل الأكاديمي.
- كسياسة عامة، لا يُسمح بإعادة تسليم مهام التفكير النقدي لتحسين الدرجة بعد التقييم الأول.

ثالثًا: مواعيد المشاركة في أنشطة النقاش(Discussion Activities)

- يجب تسليم المشاركة الأولى للطالب في النقاش بحلول منتصف ليل يوم الأربعاء.
المشاركات المتأخرة لن تُحتسب لها درجة.
- يجب تقديم الردود على زملاء الدراسة أو عضو هيئة التدريس بحلول منتصف ليل يوم الجمعة.
المشاركات المتأخرة لن تُحتسب لها درجة.
- كسياسة عامة، لا يُسمح بتسليم مهام التفكير النقدي، أو المشاركات النقاشية ،أو المختبرات، أو الاختبارات القصيرة بعد اليوم الأخير من المقرر الدراسي.

رابعًا: سياسة تسليم الاختبارات القصيرة(Quizzes)

- تُستخدم هذه التمارين المقيمة لقياس مدى فهم الطالب للموضوعات المحددة، كما تُعد وسيلة للتحضير للاختبارين النصفي والنهائي.
- يجب أداء الاختبار القصير خلال الوحدة التي تم تخصيصه فيها.
تُفتح الاختبارات مع بداية الوحدة وتُغلق في نهاية الوحدة.
- يجب أداء جميع الاختبارات عبر منصة البلاكبورد.
لا يُسمح بإعادة أداء الاختبارات أو قبول أعمال متأخرة لأي سبب.

مقيد - Restricted

روابط مهمة لمزيد من المعلومات

- يُرجى الرجوع إلى التقويم الأكاديمي للاطلاع على المواعيد المهمة لفتح الخدمات الأكاديمية، مثل: طلب حذف مقرر، تأجيل الدراسة، تغيير الفرع، وغيرها.
التقويم متاح على موقع الجامعة من خلال الرابط التالي:
https://seu.edu.sa/en/calenderpage45/#goals
- لفهم حقوقك وواجباتك الأكاديمية كطالب دراسات عليا، يُرجى قراءة اللائحة العامة للدراسات العليا، والمتاحة على موقع عمادة الدراسات العليا عبر الرابط التالي:
https://seu.edu.sa/gs/ar/evidences/

المهام والأعذار المقبولة

- يُرجى ملاحظة أنه لن يُقبل أي عذر أو طلب تأجيل تسليم مهمة أو اختبار تحت أي ظرف بعد نهاية الفصل الدراسي.

تنويه هام

- تحتفظ الكلية بحق تعديل أي من المعلومات الواردة أعلاه في حال وقوع أي طارئ أو ظروف خارجة عن الإرادة، وسيتم إبلاغ الطلاب المعنيين بأي تحديث في حينه من خلال الوسائل الرسمية المعتمدة.

أساليب التقييم

تعتمد الجامعة السعودية الإلكترونية مجموعة من الأساليب المختلفة لتقييم كل مقرر دراسي، وذلك بهدف قياس مدى فاعلية استراتيجيات التدريس المستخدمة بناءً على مخرجات التعلم المستهدفة.
ويتم تقييم الأداء الأكاديمي للطالب وفقًا لاستراتيجيات التقييم المحددة في الخطط الدراسية وأوصاف المقررات.
ولا يمكن تعديل أساليب التقييم إلا من خلال تنفيذ الإجراءات الرسمية لتطوير الخطط والبرامج الأكاديمية.

وتتبع الجامعة الطرق التالية لتقييم أداء الطلاب خلال العام الأكاديمي:

1. أعمال الفصل الدراسي وتشمل:
   - الواجبات
   - الاختبارات القصيرة(Quizzes)
   - المشاريع
   - دراسات الحالة
   - المناقشات الصفية ومنتديات النقاش(Discussion Boards)
   - وغيرها من الأنشطة المستمرة
2. الاختبار النصفي
3. الاختبار النهائي

توزيع درجات التقييم في المقرر الدراسي

النسبة من الدرجة الكلية للمقرر	طريقة التقييم
10%	الاختبار النصفي
30%	الاختبار النهائي
60%	الواجبات / مهام التفكير النقدي / الأنشطة الصفية

مقيد - Restricted

أولاً: أعمال الفصل الدراسي(Course Work)

تعتمد الجامعة السعودية الإلكترونية، في فلسفتها التعليمية، على تطبيق استراتيجيات تقييم متنوعة داخل كل مقرر دراسي، من خلال تكليف الطالب بعدد من المهام والواجبات خلال الفصل الدراسي، بهدف تنمية مهارات متعددة وتمكينه من التعامل مع التحديات وحل المشكلات.

تشمل أنواع الواجبات ما يلي:

- التقارير والمقالات الكتابية
- حل المشكلات
- الاختبارات الموضوعية
- المناقشات
- العروض الشفوية

يتم تسليم جميع الواجبات إلكترونيًا عبر نظام البلاكبورد، وذلك وفقًا للمواعيد المعلنة مسبقًا في خطة المقرر. كما يتم فحص جميع الواجبات باستخدام أداة SafeAssign المدمجة في البلاكبورد للكشف عن التشابه والانتحال العلمي.

يتلقى الطالب درجته وتعليق عضو هيئة التدريس (التغذية الراجعة) من خلال نظام البلاكبورد، ويمكن مناقشة المهام والواجبات أيضًا عبر منتدى النقاش الإلكتروني (Discussion Board) المخصص في النظام.

ثانيًا: الاختبارات (النصفية والنهائية)

تنظم الجامعة السعودية الإلكترونية اختبارات نهائية موحدة لجميع الفروع في نفس التوقيت.
ويشارك جميع أعضاء هيئة التدريس المسؤولين عن تدريس المقرر في إعداد أسئلة الاختبارات تحت إشراف لجنة أكاديمية يرأسها منسق للمقرر يتم تعيينه من قبل القسم العلمي المختص.

خدمات الطلاب

الخدمة	الوصف	رابط الخدمة
الإرشاد الأكاديمي	الإرشاد الأكاديمي هو مهمة مخصصة لأعضاء هيئة التدريس بهدف دعم الطلاب أكاديميًا وتوجيههم لفهم الأنظمة واللوائح، واختيار التخصص المناسب، والتغلب على المشكلات الأكاديمية أو الاجتماعية التي قد تؤثر على تقدمهم الدراسي.	الإرشاد الأكاديمي
أنظمة ولوائح الدراسة والاختبارات	توضيح اللوائح والإجراءات الأكاديمية المعتمدة في الجامعة، بما في ذلك: دليل الإجراءات الأكاديمية، لائحة التأديب، معادلة المقررات، وقواعد قبول أعذار الغياب عن المحاضرات والاختبارات.	الأنظمة واللوائح
مركز رعاية الطالب	يهدف المركز إلى توفير بيئة جامعية داعمة ومحفزة، تعزز من القيم والنمو العلمي والنفسي للطلاب، وإعداد أجيال قادرة على الإسهام في تنمية الوطن.	مركز رعاية الطالب
صندوق الطلاب	إدارة مالية وإدارية مستقلة ترتبط مباشرة برئيس الجامعة عبر مجلس صندوق الطلاب، وتُعنى بدعم الرحلات والأنشطة الطلابية ذات الطابع الاجتماعي والثقافي والتعليمي، وتمويل المشاريع الطلابية التي تخدم هذه الأهداف.	صندوق الطلاب
الأندية الطلابية	تستثمر الأندية الطلابية في طموحات الشباب لتعزيز نموهم الثقافي والاجتماعي والأكاديمي من خلال أربعة أندية رئيسية: نادي ريادة الأعمال، نادي نزاهة، نادي عطاء التطوعي، ونادي تمكين المرأة.	الأندية الطلابية
المساعد	خدمة إلكترونية تقدم الدعم في الاستفسارات الأكاديمية المتعلقة	تسجيل الدخول

الأكاديمي	بالتسجيل، المشكلات التقنية، والاختبارات الإلكترونية، ويمكن الوصول إليها من خلال بوابة الخدمات الإلكترونية.	للخدمات الإلكترونية

تواصل معنا

القسم / الوحدة	البريد الإلكتروني
إدارة القبول	admissions@seu.edu.sa
إدارة التسجيل	registration@seu.edu.sa
وحدة الإرشاد الأكاديمي	cafaa@seu.edu.sa
إدارة شؤون الخريجين	graduation@seu.edu.sa
وحدة الإرشاد النفسي	pscu@seu.edu.sa
وحدة الإرشاد الاجتماعي	scu@seu.edu.sa
وحدة المنح الدراسية	student.scholarship@seu.edu.sa
وحدة الموهوبين والمبتكرين	tis@seu.edu.sa
شؤون الطلاب – كلية العلوم الإدارية والمالية(CAF)	mba-caf@seu.edu.sa
الأندية والأنشطة الطلابية – كلية العلوم الإدارية والمالية	caf.activities.clubs@seu.edu.sa
شؤون الخريجين – كلية العلوم الإدارية والمالية	caf.alumni@seu.edu.sa
الدعم الفني للوصول إلى خدمات الطلاب ودعم المستفيدين	Iamsupport@seu.edu.sa

لأي استفسارات أخرى، يُرجى رفع تذكرة عبر نظام "دعم."(Da'am)

مقيد - Restricted