

وصف المقرر

الكلية		الأعمال	
القسم	التسويق الرقمي	NQF level	7
اسم المقرر	التسويق الاجتماعي	الرمز	305248
الساعات المعتمدة	3	نظري	عملي
منسق المقرر	د. مروان السلايمة	الايمل	m.salaymeh@jadara.edu.jo
المدرسون	د. مروان السلايمة	الإيميلات	m.salaymeh@jadara.edu.jo
وقت المحاضرة	19:30 – 18:00	المكان	عن بعد
الفصل الدراسي	الأول 2025-2024	تاريخ الإعداد	2024/6/5
شكل التعليم	وجاهي	مدمج	عن بعد
وقت المحاضرة	19:30 – 18:00	شكل الحضور	دوام كامل
الفصل الدراسي	الأول 2025-2024	تاريخ التعديل	2024-10

وصف المقرر المختصر

يركز هذا المساق على دراسة موضوع التسويق الاجتماعي لأنه يعتبر أحد المجالات المتميزة ذات الطابع الخاص في إطار التسويق بصفة عامة ، فالتسويق لم يعد يعني بالسلع فقط وإنما امتد ليشمل " الخدمات ، الأفكار ، القيم الاجتماعية " حيث أنه أصبح من المعتاد أن نجد مصطلح التسويق الاجتماعي (Social Marketing) والذي ينطوي على استخدام مبادئ ومهارات علم التسويق وكذلك كل أساليب الإبداع والإبهار الإعلامي لترويج أفكار أو قيم اجتماعية أو سلوكيات مفيدة للمجتمع كما ويركز المساق على عناصر وأساليب وأهداف ومجالات مزيج التسويق الاجتماعي وعلى مراحل التخطيط التسويقي الاجتماعي وخطوات تخطيط حملات التسويق الاجتماعي وعلى المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات العمل والثقافة التنظيمية ومهارات الاتصال مع الآخرين وعلى علاقة الانترنت وشبكات التواصل الاجتماعي والتسويق الاجتماعي.

اهداف المقرر

1. يهدف هذا المساق الى تعريف الطلبة بالأصول العامة للعملية التسويقية.
2. يهدف هذا المساق الى تعريف الطلبة بكيفية اجراء التحليل البيئي للعملية التسويقية.
3. التعرف على كيفية تحديد الأسواق المستهدفة و كيفية عملية التسويق الاجتماعي .
4. التعرف على المتطلبات الاجتماعية على مستوى الأفراد والجماعات .
5. استعمال الأساليب المناسبة في حملات التسويقية الاجتماعية من أجل تحقيق الأهداف .
6. العمل على تنمية المهارات التسويقية الخدمة المجتمعات والمساعدة في حل المشكلات الاجتماعية.

مخرجات التعلم CILOs

A. المعرفة -الفهم النظري

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة لسياسات واستراتيجيات التسويق الاجتماعي واستخدام الأساليب الحديثة في إدارتها وكذلك عمليات التنسيق.

B. المعرفة -التطبيق العملي

a2. تطبيق عملي على التعامل الإلكتروني في التسويق الاجتماعي من حيث تأهيل الكادر الوظيفي من حيث الإدخال والإخراج.
C. مهارات - الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية
b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة باستراتيجيات التسويق الاجتماعي.
D. مهارات - الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات
b2. تحليل كيفية استخدام سياسات واستراتيجيات التسويق الاجتماعي المختلفة في ظل تغير البيئة المحيطة بالمنظمة
E. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق
c1. تصميم الأنواع المختلفة للعملية التسويقية الاجتماعية وتقييم البدائل لاستراتيجيات عناصر المزيج التسويقي.
طرق التعلم والتعليم
1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. مشروع بحثي 7. غير متزامن 8. استخدام فيديو
طرق التقييم
<ul style="list-style-type: none"> ▪ تقييم تكويني ▪ امتحان قصير ▪ واجب بيتي ▪ تقديم عرض ▪ امتحان المنتصف ▪ الامتحان النهائي

محتوى المقرر					
أسبوع	ساعات	المخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1.	3	a1 a2	الفصل الأول: مدخل إلى التسويق الاجتماعي	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم	تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية

	النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الأول: مدخل إلى التسويق الاجتماعي	a1 a2	3	.2
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الثاني: أساليب و أهداف التسويق الاجتماعي	b1 b2	3	.3
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الثاني: أساليب و أهداف التسويق الاجتماعي	b1 b2	3	.4

	النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الثالث: عناصر مزيج التسويق الاجتماعي	c1	3	.5
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الثالث: عناصر مزيج التسويق الاجتماعي	c1	3	.6
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الرابع: مجالات و استراتيجيات التسويق الاجتماعي	a1 a2	3	.7

	وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الرابع: مجالات و استراتيجيات التسويق الاجتماعي	a1 a2	3	.8
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الخامس: التخطيط التسويقي الاجتماعي	a1 a2	3	.9
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل الخامس: التخطيط التسويقي الاجتماعي	b1 b2	3	.10

	وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السادس: تخطيط حملات التسويق الاجتماعي	b1 b2	3	.11
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السادس: تخطيط حملات التسويق الاجتماعي	a1 a2 b1	3	.12
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السادس: تخطيط حملات التسويق الاجتماعي	a1 a2 b1	3	.13

	وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السابع : المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات العمل	a1 a2 b2 c1	3	.14
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السابع: المسؤولية الاجتماعية و أخلاقيات العمل	c1 a1 a2	3	.15
تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	الفصل السابع: المسؤولية الاجتماعية و أخلاقيات العمل	c1 a1 a2	3	.16

وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
---	--	--	--	--

المكونات	
الكتاب	التسويق الاجتماعي، مدخل معاصر: علي فلاح الزعبي 2022 دار الكتاب الجامعي، العين – دولة الإمارات
المراجع	عنوان المرجع، المؤلف(ين)، الطبعة، السنة، ISBN، الناشر، موقع الكتاب على الانترنت - خالد زعموم ، 2006، التسويق الاجتماعي بين النظرية والتطبيق ، مكتبة الجامعة ، الشارقة – الإمارات العربية - محمد عبيدات ، 2013، التسويق الاجتماعي – الاخضر والبيئي ، ط3، دار وائل للنشر ، عمان – الاردن . Kotler. P., & Roberto, E.(2009). Social marketing. Strategies for - Changing public Behavior. New York: the free press.
موصى به للقراءة	1. الإنترنت والمكتبة التسويق الاجتماعي: د.حازم محمد عبد الفتاح، الأسكندرية 2017 مؤسسة حورس الدولية . 2. مبادئ التسويق: سويدان، نظام، حداد، شفيق 2012، عمان، دار الحامد. 3. مبادئ التسويق: العلاق، بشير 2009 اليازوري. عمان، للنشر والتوزيع. 4. مبادئ التسويق: البكري، تامر 2008. عمان، دار الحامد. 5. مبادئ التسويق: القحف عبدالسلام 2005. دار الصفاء.
مادة الكترونية	نعم
مواقع اخرى	الانترنت والمكتبة

خطة تقييم المقرر						
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	b1	a2	a1		
10	5	5	5	5	30	الامتحان الأول (المنتصف)
					لا يوجد	الامتحان الثاني (إذا توفر)
10	5	5	10	10	40	الامتحان النهائي
					30	اعمال الفصل
2	2	2	2	2	10	الوظائف
						حالات للدراسة
2	2	2	2	2	10	المناقشة والتفاعل
						أنشطة جماعية
						امتحانات مختبرات ووظائف
						عروض تقديمية
2	2	2	2	2	10	امتحانات قصيرة
26	16	16	21	21	100	المجموع

الانتحال

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تتطبق أيضًا على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم).
يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع او انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.