

DIGITAL MARKETING

SOCIAL MEDIA



SEO



VIDEO

EMAIL



WEB

MOBILE



بكالوريوس

التسويق الرقمي

كن جزءاً من جيل جديد من المبدعين الرقميين القادرين على تحقيق التأثير
والنمو في سوق العمل التنافسي!

+1 984 382 6080

VertexUniversity.edu.eu





إعداد القادة والمبدعين في عالم الأعمال الحديث

تعد كلية إدارة الأعمال في جامعة فيرتكس منارة لتعليم الأعمال، حيث توفر بيئة أكاديمية متطورة تهدف إلى تأهيل قادة المستقبل ورواد الأعمال من خلال برامج أكاديمية مرنة وعالمية المستوى. تقدم الكلية درجات البكالوريوس، الماجستير، والدكتوراه في مختلف تخصصات إدارة الأعمال، مما يمنح الطلاب فرصة لاكتساب المهارات الحديثة المطلوبة لمواكبة سوق العمل الديناميكي.

جامعة فيرتكس

كلية إدارة الأعمال

تتميز الكلية بوجود هيئة تدريس عالمية تضم أكاديميين وخبراء من جامعات ومؤسسات دولية مرموقة، مما يعزز تجربة التعلم من خلال مزيج متوازن من النظرية والتطبيق العملي. يعتمد نموذج التدريس على أحدث التقنيات التعليمية الرقمية، حيث يتم دمج المعرفة الأكاديمية بالتطبيقات العملية لضمان تجربة تعليمية عالية الجودة ومتوافقة مع معايير التعليم العالمي.

تعتمد الكلية على التعليم القائم على المشاريع (PBL)، مما يتيح للطلاب العمل على مشروعات تطبيقية تحاكي بيئات الأعمال الواقعية، بالإضافة إلى تحليل البيانات الضخمة والاتجاهات السوقية لتعزيز مهارات التحليل واتخاذ القرار. يتم تعزيز التعلم من خلال المحاكاة التفاعلية والذكاء الاصطناعي، مما يسمح بتخصيص تجربة التعلم وفق احتياجات كل طالب.

كما تعتمد الكلية على منصات تعليمية تفاعلية تعزز التواصل المستمر بين الطلاب وأعضاء هيئة التدريس، وتوفر برامج تدريبية مهنية متخصصة بالتعاون مع شركات عالمية لضمان تكامل التعليم الأكاديمي مع المهارات المهنية المطلوبة.

توفر الكلية برامج تعليمية مصممة بعناية لتزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات العملية التي يحتاجونها للتفوق في عالم الأعمال الحديث. يتضمن ذلك التخصصات الأساسية مثل إدارة الأعمال، التسويق الرقمي، المالية، المحاسبة، التجارة الإلكترونية، إدارة المخاطر، والتكنولوجيا المالية، مما يتيح للطلاب فرصًا واسعة للتطور المهني والتوظيف في الأسواق المحلية والعالمية.

تلتزم الكلية بتوفير برامج تدريبية لطلبة جامعة فيرتكس مما يؤهلهم للحصول على شهادات مهنية معترف بها عالميًا مثل CPA، PMP، CFA، Digital Marketing، Six Sigma، مما يمكن الطلاب من تعزيز سيرتهم الذاتية وزيادة فرصهم الوظيفية. كما تعمل الكلية على تعزيز ريادة الأعمال من خلال توفير حاضنات أعمال رقمية، دورات تدريبية وتطويرية متخصصة، وفرص شراكات مع شركات عالمية.

في جامعة فيرتكس، نحن لا نقدم مجرد تعليم، بل نؤسس لمستقبل ناجح ومستدام، حيث يكتسب طلابنا المعرفة، المهارات، والشهادات التي تمكنهم من تحقيق طموحاتهم المهنية وبناء مسيرة مهنية عالمية ناجحة.

نبذة عن بكالوريوس التسويق الرقمي



مع التطور السريع في العالم الرقمي، أصبح التسويق الرقمي عنصراً أساسياً في نجاح الشركات وتعزيز العلامات التجارية. يقدم برنامج بكالوريوس التسويق الرقمي في جامعة فيرتكس الدولية تجربة تعليمية شاملة تدمج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، مما يمكن الطلاب من تطوير استراتيجيات تسويقية مبتكرة تعتمد على البيانات، وفهم سلوك المستهلكين في البيئة الرقمية، وتحليل أداء الحملات التسويقية بفعالية.

يركز التخصص على إكساب الطلاب مهارات متقدمة في تحليل البيانات التسويقية، تحسين محركات البحث (SEO)، الإعلانات الرقمية، التسويق بالمحتوى، والتجارة الإلكترونية، مما يمكنهم من تصميم وتنفيذ حملات تسويقية مؤثرة باستخدام أحدث الأدوات الرقمية. كما يتناول التخصص أساليب التفاعل مع العملاء من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، وإعلانات الدفع بالنقرة (PPC)، وإدارة العلاقات مع العملاء (CRM)، إضافة إلى التسويق عبر البريد الإلكتروني واستراتيجيات النمو الرقمي.

يعتمد تخصص بكالوريوس التسويق الرقمي على نهج تعليمي عملي، حيث يتلقى الطلاب تدريباً مباشراً على أحدث المنصات الرقمية، ويتعلمون كيفية استخدام التحليلات الرقمية والذكاء الاصطناعي في اتخاذ القرارات التسويقية الذكية. كما يتم تعزيز التفكير الاستراتيجي والإبداعي لديهم من خلال دراسات الحالة، المشاريع التطبيقية، والتفاعل مع خبراء في مجال التسويق الرقمي.

يُشرف على التخصص نخبة من الأكاديميين والخبراء في التسويق الرقمي، الذين يقدمون محتوى محدثاً يتماشى مع تطورات السوق العالمية. كما يفتح البرنامج آفاقاً مهنية واسعة للخريجين، حيث يمكنهم العمل في وكالات التسويق الرقمي، الشركات العالمية، المنصات الإلكترونية، أو تأسيس مشاريعهم الخاصة كخبراء تسويق رقمي مستقلين.

مع تزايد الحاجة إلى المتخصصين في التسويق الرقمي، يمنح هذا التخصص طلبة جامعة فيرتكس الفرصة لاكتساب المهارات والخبرات التي تؤهلهم للنجاح في سوق العمل الديناميكي، مما يجعلهم قادرين على ابتكار الحلول التسويقية الفعالة وتعزيز نمو الشركات في العصر الرقمي.

أبرز محاور التخصص:



– المنظور الوظيفي:

يؤهل تخصص التسويق الرقمي الطلاب للعمل في بيئات مهنية متنوعة تشمل وكالات التسويق الرقمي، الشركات الكبرى، المنصات الإلكترونية، وحتى القطاع الحكومي، حيث يمكن للخريجين شغل مناصب مثل أخصائي تسويق رقمي، محلل بيانات تسويقية، مدير حملات إعلانية، أو رائد أعمال في المجال الرقمي.

– المنظور الاستراتيجي:

يركز البرنامج على تطوير استراتيجيات تسويقية رقمية فعالة تعزز الولاء للعلامة التجارية وتدفع عجلة النمو. يتعلم الطلاب كيفية تحليل سلوك المستهلكين في البيئة الرقمية، التخطيط الاستراتيجي للحملات التسويقية، وإدارة الميزانيات التسويقية بذكاء لضمان تحقيق نتائج قابلة للقياس وتحسين العائد على الاستثمار (ROI).

– التكنولوجيا والابتكار:

مع تطور الذكاء الاصطناعي، أصبح التسويق أكثر ذكاءً وفعالية. يركز البرنامج على أدوات وتقنيات حديثة مثل تحليل البيانات الضخمة، تحسين محركات البحث (SEO)، الإعلانات الممولة، والتسويق عبر الذكاء الاصطناعي. يساعد ذلك الطلاب على استهداف العملاء بدقة، تحسين تجربة المستخدم، وتحليل الأداء التسويقي لاتخاذ قرارات قائمة على البيانات.

– التعليم التطبيقي:



يقدم البرنامج تجربة تعليمية متكاملة تجمع بين الدراسة الأكاديمية والتطبيق العملي من خلال دراسات الحالة الواقعية، مشاريع ميدانية، والتدريب في الشركات. كما يحصل الطلاب على تدريب عملي على أحدث منصات التسويق الرقمي مثل Google Ads و Meta Business Suite، مما يضمن اكتسابهم خبرات عملية مباشرة تؤهلهم لدخول سوق العمل بثقة.

– تنمية المهارات:

إلى جانب المعرفة التقنية، يساعد التخصص في تطوير مهارات التفكير التحليلي، الابتكار التسويقي، وإدارة الحملات الرقمية بفعالية. كما يركز على تعزيز مهارات التواصل، كتابة المحتوى التسويقي، وإدارة العلاقات مع العملاء، مما يمنح الخريجين ميزة تنافسية في بيئات العمل المتطورة.

انضم إلينا اليوم، وكن جزءاً من جيل جديد من المبدعين الرقميين القادرين على تحقيق التأثير والنمو في سوق العمل التنافسي!

رسالتنا

نلتزم بتقديم برنامج أكاديمي متكامل يجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، بهدف تمكين الطلاب من تصميم وإدارة الحملات التسويقية الرقمية بمهارة، وتحليل سلوك المستهلكين في البيئة الرقمية، وتوظيف أحدث التقنيات مثل الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات الضخمة.

رؤيتنا

أن نكون رواداً في تعليم التسويق الرقمي عالمياً، من خلال تأهيل كوادر محترفة قادرة على ابتكار استراتيجيات رقمية فعالة، وتحليل البيانات التسويقية، وقيادة التحول الرقمي في بيئات الأعمال المتطورة، بما يعزز النمو المستدام ويواكب التطورات التكنولوجية الحديثة.

أهداف برنامج بكالوريوس التسويق الرقمي

- تزويد الطلاب بالمعرفة الشاملة حول التسويق الرقمي، بما يشمل استراتيجيات التسويق الإلكتروني، إدارة الحملات الإعلانية، وتحليل سلوك المستهلكين في البيئة الرقمية.
- تنمية مهارات التحليل واتخاذ القرارات التسويقية الذكية من خلال استخدام البيانات الضخمة، التحليلات الرقمية، والذكاء الاصطناعي لفهم توجهات السوق وتحقيق أعلى عائد على الاستثمار (ROI).
- إتقان تحسين محركات البحث (SEO) والتسويق بالمحتوى، مما يساعد الطلاب على تحسين ظهور العلامات التجارية في محركات البحث، وزيادة التفاعل مع الجمهور المستهدف.
- تعليم أحدث تقنيات الإعلان الرقمي، بما في ذلك إعلانات الدفع بالنقرة (PPC)، الإعلانات الممولة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، إعلانات الفيديو التفاعلية، واستراتيجيات إعادة الاستهداف (Retargeting) لزيادة فاعلية الحملات التسويقية.
- تمكين الطلاب من إدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية عبر تطوير مهارات التفاعل مع الجمهور، إدارة المجتمعات الرقمية، وصياغة المحتوى الإبداعي على منصات مثل Facebook، Instagram، LinkedIn، وTikTok.
- إعداد الطلاب لريادة الأعمال في المجال الرقمي عبر تزويدهم بالمهارات اللازمة لإطلاق وإدارة مشاريعهم الخاصة أو العمل كمستشارين في استراتيجيات النمو الرقمي.
- تعزيز التفكير الإبداعي والابتكار في التسويق، من خلال تطوير استراتيجيات تسويقية جديدة تعتمد على التحليل السلوكي والاتجاهات الرقمية الحديثة.
- إكساب الطلاب القدرة على استخدام الأدوات والتقنيات الحديثة مثل Google Ads، Meta Business Suite، أدوات تحليل الأداء الرقمي، وبرمجيات أتمتة التسويق (Marketing Automation Tools).





- تطوير استراتيجيات بناء العلامات التجارية وإدارة العلاقات مع العملاء (CRM) لضمان تعزيز الولاء وتحقيق تجربة مستخدم متميزة.
- دمج الذكاء الاصطناعي والتحليلات الرقمية في استراتيجيات التسويق، مما يمكن الطلاب من تحليل البيانات الضخمة والتنبؤ باتجاهات السوق لاتخاذ قرارات تسويقية أكثر ذكاءً.
- تنمية مهارات التواصل وصياغة المحتوى التسويقي الاحترافي، بما يضمن قدرة الطلاب على إنشاء رسائل تسويقية مقنعة ومؤثرة.
- تأهيل الطلاب للعمل في بيئات مهنية متنوعة مثل وكالات التسويق الرقمي، الشركات الكبرى، التجارة الإلكترونية، القطاع الحكومي، أو العمل الحر كخبراء تسويق رقمي مستقلين.
- تعليم الطلاب كيفية إدارة الميزانيات التسويقية بذكاء، لضمان تحقيق أقصى استفادة من الإنفاق الإعلاني وتحقيق أهداف التسويق بفعالية.
- تمكين الطلاب من فهم التوجهات الحديثة في التسويق الرقمي مثل التسويق عبر الواقع المعزز (AR)، التسويق المؤثر (Influencer Marketing)، والتسويق القائم على البيانات (Data-Driven Marketing).

ماذا يمكنك أن تفعل بحصولك على درجة بكالوريوس التسويق الرقمي؟

بكالوريوس التسويق الرقمي يفتح لك أبوابًا واسعة في سوق العمل، حيث يمكنك العمل في مجالات متعددة تشمل الشركات الكبرى، وكالات التسويق، التجارة الإلكترونية، وحتى العمل الحر أو قيادة الأعمال.



تخصص بكالوريوس التسويق الرقمي يمكن

أن يساعدك لأن تكون:

- أخصائي تسويق رقمي
- مدير حملات إعلانية رقمية
- محلل بيانات تسويقية
- خبير تحسين محركات البحث
- مدير تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- مدير التجارة الإلكترونية
- أخصائي تسويق بالمحتوى
- مدير علاقات العملاء
- خبير التسويق عبر البريد الإلكتروني
- محلل أداء الإعلانات الرقمية
- متخصص التسويق بالذكاء الاصطناعي
- مدير تسويق رقمي
- مستشار تسويق رقمي
- رائد أعمال رقمي

الفئة المستهدفة لبرنامج بكالوريوس التسويق الرقمي

يستهدف برنامج بكالوريوس التسويق الرقمي الطلاب الطموحين الذين يسعون للتميز في عالم التسويق الرقمي، سواء كانوا مبتدئين أو محترفين يرغبون في تطوير مهاراتهم الرقمية.



- خريجو الثانوية العامة الذين يسعون إلى بدء مسيرتهم الأكاديمية والمهنية في مجال يجمع بين الإدارة والتكنولوجيا، ويطمحون لاكتساب مهارات متقدمة في التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي.
- الموظفون والعاملون في قطاع التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي الذين يرغبون في تطوير مهاراتهم وتعزيز معرفتهم باستراتيجيات التجارة الإلكترونية، التحليلات الرقمية، وإدارة المنصات الإلكترونية لزيادة فرصهم الوظيفية.



- الطلاب الراغبون في إكمال دراستهم إلى البكالوريوس (التجسير) من حملة الدبلوم في تخصصات ذات صلة، والذين يسعون للحصول على درجة البكالوريوس لمواكبة تطورات سوق العمل الرقمي وتعزيز فرصهم المهنية.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة الذين يرغبون في تأسيس وإدارة متاجر إلكترونية ناجحة، وتطوير استراتيجيات فعالة للبيع والتسويق عبر الإنترنت.
- المهتمون بالتسويق الإلكتروني وإدارة المتاجر الرقمية الذين لديهم شغف بتطوير الأعمال عبر الإنترنت، وتحليل بيانات السوق، وتحسين تجربة العملاء في البيئات الرقمية.

الأوراق المطلوبة

- القبول النظامي : أن يكون الطالب حاصلاً على شهادة الثانوية العامة أو مايعادلها.
- القبول المشروط : قد تقبل جامعة فيرتكس القبول المشروط للمتقدمين لحين استكمال جميع أوراقهم (تطبق الشروط والأحكام في هذه الفئة).
- إجادة اللغة الإنجليزية في حال كانت لغة التدريس باللغة الانجليزية واجتياز الطالب اختبار اللغة
- أن يستوفي الطالب الشروط الخاصة بالقبول بتخصص بكالوريوس التسويق الرقمي.
- أن يقدم أصل الشهادات الحاصل عليها مع صور طبق الأصل.
- أن يقوم الطالب بتعبئة طلب الالتحاق الإلكتروني الخاص بالقبول والتسجيل في الجامعة.
- أن يدفع الطالب رسوم التسجيل والرسوم الدراسية المقررة.
- أن يوقع على تعهد بالالتزام بكافة نظم ولوائح الجامعة.

الأوراق المطلوبة

- صورة ملونة من الشهادة الصادرة من بلد الطالب "وزارة التربية والتعليم" لل حاصلين على مؤهل الثانوية العامة
- صورة ملونة من البطاقة الشخصية للطالب أو العائلية للمطابقة.
- صورة ملونة من جواز سفر الطالب.
- صورة شخصية (4*6) خلفية لون أبيض.
- استكمال بيانات التسجيل و توقيعها من قبل الطالب.



توزيع الساعات المعتمدة:

متطلبات الجامعة	26 ساعة معتمدة
متطلبات الكلية (إدارة الأعمال)	42 ساعة معتمدة
متطلبات التخصص (التسويق الرقمي)	52 ساعة معتمدة
مشروع التخرج	5 ساعة معتمدة
المجموع	125 ساعة معتمدة

1- متطلبات الجامعة (26 ساعة معتمدة)

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	Course Title
BVTU1301	اللغة الإنجليزية I توصيف المقرر: يُقدم هذا المقرر المهارات الأساسية لتطوير الكفاءة في اللغة الإنجليزية من حيث القراءة، والكتابة، والاستماع، والمحادثة. يركز على تنمية المفردات الأكاديمية، وفهم التراكيب النحوية، وكتابة الفقرات المتماسكة. كما يتم التركيز على مهارات الفهم القرائي وكتابة النصوص القصيرة لتعزيز مهارات التواصل والاستعداد الأكاديمي للطلاب.	3	English Language I Course Description: This course provides students with the essential tools to build their English language proficiency in reading, writing, listening, and speaking. It focuses on developing academic vocabulary, understanding grammatical structures, and constructing coherent paragraphs. Emphasis is placed on reading comprehension strategies and writing short texts to enhance students' communication and academic preparedness.
BVTU1303	الرياضيات توصيف المقرر: يُعد هذا المقرر مدخلًا أساسيًا للمفاهيم الرياضية الضرورية في تحليل الأعمال والاقتصاد. يشمل الموضوعات مثل الجبر، المعادلات الخطية والتربيعية، الدوال، المصفوفات، المتباينات، ومبادئ حساب التفاضل. يهدف المقرر إلى تنمية مهارات التحليل وحل المشكلات لدى الطلاب في	3	Mathematics Course Description: This foundational course introduces students to mathematical concepts and techniques essential for business and economic analysis. Topics include algebra, linear and quadratic equations, functions, matrices, inequalities, and introductory calculus. The course aims to equip students with problem-solving and analytical skills applicable to real-world business scenarios.



		السياقات العملية المرتبطة بالأعمال.	
English Language II Course Description: This course builds on the foundation established in English I, advancing students' proficiency in academic reading, writing, and critical thinking. Students engage in writing essays, analyzing academic texts, and delivering presentations. It enhances their academic literacy and prepares them for higher-level coursework conducted in English.	3	اللغة الإنجليزية II توصيف المقرر: يبنى هذا المقرر على ما تم اكتسابه في "الإنجليزية I"، حيث يطور مهارات الطلاب في القراءة الأكاديمية، والكتابة، والتفكير النقدي. يتدرب الطلاب على كتابة المقالات، وتحليل النصوص الأكاديمية، وتقديم العروض التقديمية. يعزز المقرر الكفاءة اللغوية الأكاديمية اللازمة للتقدم في الدراسة الجامعية.	BVTU2301
Innovation and Entrepreneurship Course Description: This course introduces students to the principles of innovation and entrepreneurship in the modern business environment. Topics include the entrepreneurial mindset, opportunity recognition, idea generation, value creation, and basic business model development. Students are encouraged to develop their creativity, critical thinking, and practical entrepreneurial skills.	2	الابتكار وريادة الأعمال توصيف المقرر: يُعرف هذا المقرر الطلاب بمبادئ الابتكار وريادة الأعمال في بيئة الأعمال المعاصرة. تشمل الموضوعات: التفكير الريادي، اكتشاف الفرص، توليد الأفكار، خلق القيمة، وتطوير نماذج الأعمال الأساسية. يشجع المقرر على تنمية الإبداع والتفكير النقدي والمهارات الريادية التطبيقية لدى الطلاب.	BVTU3202
Introduction to Management Course Description: This comprehensive course introduces students to the fundamental concepts of business and management. Key areas covered include organizational structures, marketing, finance, operations, human resources, and business ethics. The course provides students with a holistic view of how businesses operate in local and global markets.	2	مقدمة في الإدارة توصيف المقرر: يقدم هذا المقرر فهماً شاملاً للمفاهيم الأساسية في مجال الأعمال والإدارة. تشمل الموضوعات: الهيكل التنظيمي، التسويق، التمويل، العمليات، الموارد البشرية، وأخلاقيات الأعمال. يوفر المقرر للطلاب تصوراً عاماً عن كيفية عمل المؤسسات في الأسواق المحلية والعالمية.	BVTU1204
Communication Skills Course Description: This course is designed to enhance students' academic and professional communication skills.	2	مهارات الاتصال توصيف المقرر: يهدف هذا المقرر إلى تنمية مهارات التواصل الأكاديمي والمهني لدى	BVTU1205



It covers effective reading and writing techniques, note-taking, report writing, teamwork, presentation skills, and active listening. The course also fosters critical thinking and time management skills vital for academic success.		الطلاب. يشمل المهارات الفعالة في القراءة والكتابة، تدوين الملاحظات، كتابة التقارير، العمل الجماعي، مهارات العرض التقديمي، والاستماع النشط. كما يركز على تنمية مهارات التفكير النقدي وإدارة الوقت اللازمة للنجاح الأكاديمي.	
Computer Skills Course Description: This course provides an overview of the role and impact of information systems in business operations and decision-making. Topics include system components (hardware, software, databases, networks), data management, e-commerce, and the strategic use of IT. Students will gain an understanding of how technology supports organizational goals.	3	مهارات الحاسوب توصيف المقرر: محو الأمية الرقمية الأساسية والمهارات العملية لاستخدام أجهزة الكمبيوتر والبرامج الشائعة. تتضمن المواضيع عادة أنظمة التشغيل وإدارة الملفات ومعالجة الكلمات وجداول البيانات والعروض التقديمية التنقل عبر الإنترنت واستخدام البريد الإلكتروني وممارسات الأمن الإلكتروني الأساسية.	BVTU1302
Academic Skills Course Description: Essential skills for success in university studies. It focuses on critical thinking, effective reading and note-taking, academic writing, time management, research techniques, and presentation skills.	2	المهارات الأكاديمية توصيف المقرر : المهارات الأساسية للنجاح في الدراسات الجامعية. وهو يركز على التفكير النقدي، والقراءة الفعالة وتدوين الملاحظات، والكتابة الأكاديمية، وإدارة الوقت، وتقنيات البحث، ومهارات العرض التقديمي.	BVTU2203
Occupational Health and Safety Course Description: This course focuses on equipping students with the knowledge and skills necessary to apply health and safety principles in the workplace. This includes understanding and assessing potential hazards, implementing preventive measures, and adhering to local and international regulations. The goal is to enable graduates to work as occupational health and safety professionals, capable of promoting a safe and healthy work environment.	3	الصحة و السلامة المهنية توصيف المقرر: يركز على تزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة لتطبيق مبادئ الصحة والسلامة في بيئة العمل. يشمل ذلك فهم المخاطر المحتملة، وتقييمها، وتنفيذ التدابير الوقائية، والالتزام بالتشريعات المحلية والدولية. الهدف هو تمكين الخريجين من العمل كأخصائيين في مجال الصحة والسلامة المهنية، قادرين على تعزيز بيئة عمل صحية.	BVTU3301
Fundamentals of Artificial Intelligence Course Description:	3	أساسيات الذكاء الاصطناعي توصيف المقرر:	BVTU2302



A comprehensive introduction to artificial intelligence (AI) concepts, techniques, and applications across various fields. Students will be introduced to the principles of machine learning, data processing, and key software tools. The course aims to develop a fundamental understanding that enables students to grasp the role of AI in innovation and problem-solving.		مقدمة شاملة لمفاهيم وتقنيات الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته في مختلف المجالات. يعرّف الطلبة بمبادئ تعلم الآلة، ومعالجة البيانات، وأهم الأدوات البرمجية المستخدمة. يهدف المساق إلى تنمية فهم أساسي يمكّن الطلبة من استيعاب دور الذكاء الاصطناعي في الابتكار وحل المشكلات.	
--	--	---	--

2- متطلبات الكلية إجباري (كلية إدارة الأعمال) (42 ساعة معتمدة)

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	Course Title
BBAC3303	السلوك التنظيمي	3	Organizational Behavior Course Description: This course explores individual and group behavior within organizational settings. It covers topics such as motivation, leadership, communication, organizational culture, conflict resolution, and decision-making. Students will gain insights into how human behavior affects organizational effectiveness and how managers can influence behavior to achieve business goals.
BBAC2305	مبادئ المحاسبة	3	Principles of Accounting Course Description: An introductory course in financial accounting that explains the accounting cycle, recording transactions, preparing financial statements, and understanding the accounting framework. The course emphasizes the role of accounting in decision-making and the interpretation of financial information for stakeholders.
BBAC2304	مبادئ الاحصاء	3	Principles of Statistics



Course Description: This course introduces students to basic statistical concepts and their application in business decision-making. Topics include descriptive statistics, probability, distributions, sampling, hypothesis testing, correlation, and regression. Practical data analysis is emphasized throughout.		توصيف المقرر: يعرف هذا المقرر الطلاب بالمفاهيم الإحصائية الأساسية وتطبيقاتها في اتخاذ القرار الإداري. تشمل الموضوعات: الإحصاء الوصفي، الاحتمالات، التوزيعات، أخذ العينات، اختبار الفرضيات، الارتباط والانحدار. يتم التركيز على تحليل البيانات العملية	
Marketing Management1 Course Description: This course examines the fundamental principles of marketing and the strategic role it plays in business. Topics include consumer behavior, market segmentation, positioning, product development, pricing strategies, promotion, and distribution. Students will develop analytical skills for crafting effective marketing plans.	3	إدارة التسويق 1 توصيف المقرر: يتناول هذا المقرر المبادئ الأساسية للتسويق والدور الاستراتيجي الذي يلعبه في بيئة الأعمال. تشمل الموضوعات: سلوك المستهلك، تجزئة السوق، التمركز، تطوير المنتجات، استراتيجيات التسعير، الترويج، والتوزيع. يهدف المقرر إلى تطوير مهارات التحليل اللازمة لإعداد خطط تسويقية فعالة.	BBAC4301
Cost Accounting Course Description: This course focuses on the role of cost information in planning, decision-making, and control. Students will learn about cost behavior, cost allocation, job order costing, process costing, and budgeting. Emphasis is placed on managerial uses of accounting data.	3	محاسبة التكاليف توصيف المقرر: يركز هذا المقرر على دور معلومات التكاليف في التخطيط، واتخاذ القرار، والرقابة. يتعلم الطلاب مفاهيم مثل سلوك التكاليف، توزيع التكاليف، محاسبة تكاليف الأوامر، محاسبة التكاليف المرحلية، وإعداد الموازنات. يتم التركيز على الاستخدام الإداري لبيانات المحاسبة.	BBAC3304
Financial Management Course Description: This course introduces the principles and techniques of financial management, including financial analysis, planning, capital budgeting, risk, and return, and working capital management. Students will explore how	3	الإدارة المالية توصيف المقرر: يقدم هذا المقرر المبادئ والتقنيات الأساسية لإدارة التمويل، بما في ذلك التحليل المالي، التخطيط، الموازنة الرأسمالية، العلاقة بين العائد والمخاطرة، وإدارة رأس المال	BBAC5301



financial decisions support business strategy and growth.		العامل. يهدف إلى توضيح كيف تساهم القرارات المالية في دعم استراتيجية ونمو المؤسسة.	
Macroeconomics Course Description: Macroeconomics focuses on the performance, structure, and behavior of national economies. Topics include GDP, inflation, unemployment, fiscal and monetary policies, and international trade. The course helps students understand the broader economic forces that affect business operations.	3	الاقتصاد الكلي توصيف المقرر: يركز الاقتصاد الكلي على أداء وهياكل وسلوك الاقتصاد الوطني. تشمل الموضوعات: الناتج المحلي الإجمالي، التضخم، البطالة، السياسات المالية والنقدية، والتجارة الدولية. يساعد المقرر الطلاب على فهم العوامل الاقتصادية الكلية المؤثرة على الأعمال.	BBAC4304
Microeconomics Course Description: This course explores how individuals and firms make decisions regarding resource allocation. Topics include supply and demand, market equilibrium, elasticity, production and costs, and market structures. The course provides a micro-level perspective on economic decision-making.	3	الاقتصاد الجزئي توصيف المقرر: يدرس هذا المقرر كيفية اتخاذ الأفراد والمنشآت لقرارات تخصيص الموارد. تشمل الموضوعات: العرض والطلب، التوازن السوقي، المرونة، الإنتاج والتكاليف، وهياكل الأسواق. يقدم المقرر نظرة تحليلية جزئية لعملية اتخاذ القرار الاقتصادي.	BBAC3306
Introduction to International Business Course Description: This course introduces the fundamental concepts of international business and the global business environment. It covers globalization, international trade and investment, economic and cultural differences, foreign market entry strategies, and the political, legal, and technological factors affecting international business. It also examines the impact of the digital environment on business expansion and access to global markets and customers, supporting students' understanding of business and marketing	3	مقدمة في الأعمال الدولية توصيف المقرر: يعرّف المقرر بالمفاهيم الأساسية للأعمال الدولية وبيئة الأعمال العالمية، ويغطي العولمة، والتجارة والاستثمار الدوليين، والاختلافات الاقتصادية والثقافية، واستراتيجيات دخول الأسواق الخارجية، والعوامل السياسية والقانونية والتكنولوجية المؤثرة في الأعمال. كما يتناول أثر البيئة الرقمية في توسع الشركات والوصول إلى الأسواق والعملاء عالمياً، بما يدعم فهم الطلبة لفرص وتحديات الأعمال والتسويق في الأسواق الدولية.	BBAC5303



opportunities and challenges in international markets.			
Fundamentals of Scientific Research Course Description: This course provides students with a comprehensive understanding of business research methodologies. It covers qualitative and quantitative research, research design, data collection, analysis, and ethical considerations. Students will develop research proposals and learn to critically evaluate academic sources.	3	أساسيات البحث العلمي توصيف المقرر: يقدم هذا المقرر فهماً شاملاً لمناهج البحث العلمي في مجال الأعمال. يتناول البحث الكيفي والكمي، تصميم البحث، جمع البيانات، التحليل، والجوانب الأخلاقية. سيتعلم الطلاب إعداد مقترحات بحثية وتقييم المصادر الأكاديمية بشكل نقدي	BBAC6304
Human Resource Management Course Description: An introduction to managing people within organizations. Topics include recruitment, selection, training and development, performance appraisal, compensation, and employee relations. The course emphasizes the strategic role of HR in achieving organizational success.	3	إدارة الموارد البشرية توصيف المقرر: مقدمة في إدارة الأفراد داخل المؤسسات. تشمل الموضوعات: التوظيف، الاختيار، التدريب والتطوير، تقييم الأداء، التعويضات، والعلاقات الوظيفية. يركز المقرر على الدور الاستراتيجي لإدارة الموارد البشرية في تحقيق النجاح المؤسسي.	BBAC4302
Introduction to Operations Management Course Description: This course covers the principles and practices of operations management in manufacturing and service organizations. Topics include process design, capacity planning, quality management, inventory control, and supply chain operations. The course focuses on improving efficiency and productivity.	3	مقدمة في إدارة العمليات توصيف المقرر: يغطي هذا المقرر المبادئ والممارسات الأساسية لإدارة العمليات في منظمات الإنتاج والخدمات. تشمل الموضوعات: تصميم العمليات، تخطيط الطاقة الإنتاجية، إدارة الجودة، التحكم في المخزون، وعمليات سلسلة التوريد. يركز المقرر على تحسين الكفاءة والإنتاجية.	BBAC4303
Logistics Management Course Description: This course introduces the key concepts and functions of logistics within supply chain	3	إدارة اللوجستيات توصيف المقرر: يعرف هذا المقرر الطلاب بالمفاهيم والوظائف الأساسية للوجستيات	BBAC6301



management. It covers transportation, warehousing, inventory management, order fulfillment, and logistics strategy. Students will learn how logistics contribute to value creation and customer satisfaction.		ضمن إدارة سلسلة التوريد. تشمل الموضوعات: النقل، التخزين، إدارة المخزون، تنفيذ الطلبات، واستراتيجية اللوجستيات. يوضح المقرر كيف تسهم اللوجستيات في خلق القيمة وتحقيق رضا العملاء.	
Accounting Information Systems Course Description: The "Accounting Information Systems" course in the Bachelor of Accounting program aims to equip students with the knowledge necessary to design, implement, and manage accounting systems, with a focus on the integration of accounting and information technology. The course covers concepts such as basic accounting cycles accounting databases, and internal control elements within an electronic systems environment.	3	نظم المعلومات المحاسبية توصيف المقرر: يهدف مقرر "نظم المعلومات المحاسبية" في بكالوريوس المحاسبة إلى تزويد الطلاب بالمعرفة اللازمة لتصميم وتنفيذ وإدارة النظم المحاسبية، مع التركيز على الربط بين المحاسبة وتكنولوجيا المعلومات. يغطي المقرر مفاهيم مثل دورات المحاسبة الأساسية وقواعد البيانات المحاسبية، وعناصر الرقابة الداخلية في بيئة النظم الإلكترونية.	BBAC5302
Introduction to International Business Course Description: This course provides students with a comprehensive understanding of how businesses operate in a global context, introducing them to the fundamental concepts, tools, and techniques necessary for managing cross-border business. The course focuses on analyzing global economic events and their impact on businesses, developing analytical, critical thinking, and communication skills, as well as the ability to work effectively in multicultural teams, enabling students to solve management problems in an international environment.	3	مقدمة في الأعمال الدولية توصيف المقرر: تزويد الطلاب بفهم شامل لكيفية عمل الشركات في سياق عالمي، من خلال تعريفهم بالمفاهيم الأساسية والأدوات والتقنيات اللازمة لإدارة الأعمال عبر الحدود. يركز المقرر على تحليل الأحداث الاقتصادية العالمية وتأثيرها على الشركات، وتطوير المهارات التحليلية والنقدية والتواصلية، بالإضافة إلى القدرة على العمل في فرق متعددة الثقافات، وذلك لتمكين الطلاب من حل المشكلات الإدارية في البيئة الدولية.	BBAC5303

3- متطلبات التخصص (التسويق الرقمي) (51 ساعة معتمدة)

رمز المساق	اسم المساق	الساعات المعتمدة	Course Title
BDMK6303	إدارة التسويق (2) توصيف المقرر:	3	Marketing Management (2) Course Description:



This course builds on foundational marketing principles by exploring advanced strategies for marketing planning, implementation, and control. Students will delve into segmentation, targeting, and positioning strategies; product lifecycle management; pricing techniques; and integrated communication tactics. Emphasis is placed on applying marketing analytics to support decision-making and improve performance in both traditional and digital environments. Case studies and simulations are used extensively to develop strategic thinking.		يبني هذا المقرر على المبادئ الأساسية للتسويق من خلال استكشاف استراتيجيات متقدمة في التخطيط والتنفيذ والرقابة التسويقية. يتناول الطلبة استراتيجيات التقسيم والاستهداف وتحديد المواقع، وإدارة دورة حياة المنتج، وتقنيات التسعير، وتكامل أدوات الاتصال التسويقي. يتم التركيز على استخدام تحليلات التسويق لدعم اتخاذ القرار وتحسين الأداء في البيئات التقليدية والرقمية. يتم استخدام دراسات الحالة والمحاكاة لتطوير التفكير الاستراتيجي.	
Services Marketing Course Description: This course explores the unique challenges of marketing services as opposed to physical goods. Students will examine service characteristics, customer expectations, service design, and quality management. The course emphasizes customer experience, service recovery, relationship marketing, and digital delivery of services. Applications in sectors such as healthcare, banking, and tourism are covered.	3	تسويق الخدمات توصيف المقرر: يركز هذا المقرر على التحديات الفريدة لتسويق الخدمات مقارنة بالسلع المادية. يدرس الطلبة خصائص الخدمات وتوقعات العملاء وتصميم الخدمة وإدارة الجودة. يسلط الضوء على تجربة العميل، واستراتيجيات معالجة شكاوى العملاء، والتسويق بالعلاقات، وتقديم الخدمات عبر القنوات الرقمية. تشمل التطبيقات العملية قطاعات مثل الرعاية الصحية والبنوك والسياحة.	BDMK6302
Integrated Digital Marketing Communications Course Description: This course introduces students to the tools and strategies of integrated marketing communications (IMC) in the digital era. Topics include digital branding, content marketing, social media engagement, email marketing, mobile advertising, and cross-channel integration. Students will design IMC campaigns that align with brand objectives and engage consumers across platforms.	3	الاتصالات التسويقية المتكاملة الرقمية توصيف المقرر: يعرف هذا المقرر الطلاب بأدوات واستراتيجيات الاتصالات التسويقية المتكاملة في العصر الرقمي. تشمل الموضوعات العلامة التجارية الرقمية، وتسويق المحتوى، والتفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والبريد الإلكتروني، والتسويقي، والإعلانات عبر الهواتف المحمولة، والتكامل بين القنوات. يقوم الطلاب بتصميم حملات	BDMK8303



		تسويقية متكاملة تتماشى مع أهداف العلامة التجارية وتحقق التفاعل مع المستهلكين عبر مختلف المنصات.	
Strategic Marketing Management Course Description: This course examines the fundamental concepts and tools of strategic marketing management, with an emphasis on analyzing the marketing environment, markets, competitors, opportunities, and challenges. It covers market segmentation, target market selection, competitive positioning, and the formulation, implementation, and evaluation of marketing strategies. The course also focuses on achieving sustainable competitive advantage, allocating marketing resources, measuring performance, and utilizing data and digital technologies to support strategic marketing decisions.	3	إدارة التسويق الاستراتيجي توصيف المقرر: يتناول المقرر المفاهيم والأدوات الأساسية للإدارة الاستراتيجية للتسويق، مع التركيز على تحليل البيئة التسويقية والأسواق والمنافسين وتحديد الفرص والتحديات التسويقية. ويغطي تجزئة السوق واختيار الأسواق المستهدفة وتحديد الموقع التنافسي، وصياغة الاستراتيجيات التسويقية وتنفيذها وتقييمها. كما يركز على تحقيق الميزة التنافسية المستدامة، وتخصيص الموارد التسويقية، وقياس الأداء، وتوظيف البيانات والتقنيات الرقمية في دعم القرارات التسويقية الاستراتيجية.	BDMK7302
Marketing Analytics Course Description: This course examines the concepts and methods of marketing data analysis for decision-making and performance measurement, with emphasis on digital marketing environments. It covers marketing performance metrics, customer behavior, campaign and digital channel analysis, customer segmentation, conversion measurement, marketing return on investment, and the use of analytics and data visualization tools to improve performance and support data-driven marketing decisions.	3	تحليلات التسويق توصيف المقرر: يتناول المقرر مفاهيم وأساليب تحليل البيانات التسويقية لدعم القرارات وقياس الأداء، مع التركيز على بيئات التسويق الرقمي. ويغطي مؤشرات الأداء التسويقي، وتحليل سلوك العملاء والحملات والقنوات الرقمية، وتقسيم العملاء، وقياس التحويل والعائد على الاستثمار التسويقي، واستخدام أدوات التحليل والتصور البياني للبيانات، بما يساهم في تحسين الأداء واتخاذ قرارات تسويقية قائمة على البيانات.	BDMK10302
Quantitative Methods in Marketing Course Description: This course equips students with quantitative tools used in marketing decision-making. Topics	3	الأساليب الكمية في التسويق توصيف المقرر: يزود هذا المقرر الطلاب بالأدوات الكمية المستخدمة في اتخاذ القرارات التسويقية. تشمل الموضوعات الإحصاء الوصفي،	BDMK7303



include descriptive statistics, regression analysis, hypothesis testing, cluster analysis, and customer segmentation techniques. The course integrates the use of software tools like SPSS, Excel, or Python to analyze marketing datasets.		وتحليل الانحدار. واختبارات الفرضيات، وتحليل المجموعات، وتقنيات تقسيم العملاء. يدمج المقرر استخدام أدوات برمجية مثل SPSS أو Excel أو Python لتحليل بيانات التسويق.	
New Product Management Course Description: This course focuses on managing the process of developing and launching new products. Students will learn about product ideation, concept testing, market analysis, product design, and go-to-market strategies. Emphasis is placed on innovation, cross-functional collaboration, and digital tools used in product lifecycle management.	3	إدارة المنتجات الجديدة توصيف المقرر: يركز هذا المقرر على إدارة عملية تطوير وإطلاق المنتجات الجديدة. يتعلم الطلاب كيفية توليد الأفكار، واختبار المفاهيم، وتحليل السوق، وتصميم المنتج، واستراتيجيات دخول السوق. يتم التركيز على الابتكار، والتعاون بين الفرق الوظيفية، والأدوات الرقمية المستخدمة في إدارة دورة حياة المنتج.	BDMK7304
Consumer Behavior Course Description: This course introduces students to the fundamental concepts and theories of consumer behavior and the factors influencing purchasing decisions. It examines the consumer decision-making process and the psychological, social, cultural, and personal factors that shape consumer behavior, including consumer needs, motivations, attitudes, and perceptions. The course also emphasizes consumer behavior in digital environments and the application of consumer insights to marketing strategy development, customer experience enhancement, and the building of sustainable customer relationships.	3	سلوك المستهلك توصيف المقرر: يعرّف المقرر الطلبة بالمفاهيم والنظريات الأساسية المتعلقة بسلوك المستهلك والعوامل المؤثرة في قراراته الشرائية. ويتناول مراحل عملية اتخاذ القرار، والعوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والشخصية المؤثرة في السلوك الاستهلاكي، إضافة إلى دراسة احتياجات المستهلكين ودوافعهم واتجاهاتهم وإدراكهم. كما يركز على تحليل سلوك المستهلك في البيئات الرقمية والاستفادة من فهمه في تطوير الاستراتيجيات التسويقية وتحسين تجربة العميل وبناء علاقات مستدامة معه.	BDMK7301
Website Design and Analytics Course Description: This course introduces the principles of designing and evaluating marketing websites. Students learn user interface (UI) and user experience (UX) design fundamentals, usability testing, and performance tracking. Emphasis is placed on integrating analytics tools (e.g.,	3	تصميم مواقع الإنترنت وتحليلها توصيف المقرر: يُقدم هذا المقرر مبادئ تصميم وتقييم مواقع الإنترنت لأغراض تسويقية. يتعلم الطلاب أساسيات تصميم واجهات المستخدم وتجربة المستخدم، واختبار قابلية الاستخدام، وتتبع أداء الموقع. يُركز	BDMK8301



Google Analytics) to monitor visitor behavior, conversion rates, and site performance.		المقرر على دمج أدوات التحليل مثل Google Analytics لمراقبة سلوك الزوار، ومعدلات التحويل، وكفاءة الموقع.	
Search Engine Marketing Course Description: This course covers the strategic and technical aspects of paid search marketing. Students explore keyword research, ad copywriting, bidding strategies, quality score optimization, and campaign management across platforms like Google Ads. The course includes hands-on experience with setting up, managing, and optimizing search engine ad campaigns.	3	التسويق باستخدام محركات البحث توصيف المقرر: يغطي هذا المقرر الجوانب الاستراتيجية والفنية للتسويق عبر محركات البحث المدفوعة. يدرس الطلاب كيفية اختيار الكلمات المفتاحية، وكتابة الإعلانات، واستراتيجيات تقديم العروض، وتحسين درجات الجودة، وإدارة الحملات الإعلانية على منصات مثل Google Ads. يتضمن المقرر تطبيقات عملية لإنشاء وإدارة وتحسين حملات التسويق باستخدام محركات البحث.	BDMK8302
Brand Management Course Description: This course focuses on building, positioning, and managing brands in a competitive environment. Students learn how to measure brand equity, design brand strategies, manage brand portfolios, and respond to brand crises. Special attention is given to the role of digital media in shaping and protecting brand identity.	3	إدارة العلامات التجارية توصيف المقرر: يركز هذا المقرر على بناء العلامات التجارية، وتحديد موقعها في السوق، وإدارتها في بيئة تنافسية. يتعلم الطلاب كيفية قياس قيمة العلامة التجارية، وتصميم الاستراتيجيات، وإدارة المحافظ التجارية، والتعامل مع الأزمات المرتبطة بالعلامة، يُخصص جزء خاص لدور الإعلام الرقمي في تشكيل وحماية هوية العلامة التجارية.	BDMK9304
Digital Customer Relationship Management Course Description: This course introduces strategies and technologies used in managing digital customer relationships. Topics include CRM systems, customer lifecycle management, data-driven personalization, loyalty programs, and omni-channel communication. Students will work with digital CRM tools to analyze customer data and improve retention.	3	إدارة علاقات الزبائن الرقمية توصيف المقرر: يُعرف هذا المقرر بالاستراتيجيات والتقنيات المستخدمة في إدارة علاقات العملاء الرقمية. تشمل الموضوعات أنظمة CRM، وإدارة دورة حياة العميل، والتخصيص القائم على البيانات، وبرامج الولاء، والتواصل متعدد القنوات. يستخدم الطلاب أدوات إدارة علاقات العملاء الرقمية لتحليل بيانات العملاء وتحسين الاحتفاظ بهم.	BDMK8304



Contemporary Issues in Digital Marketing Course Description: This course discusses emerging and controversial topics in digital marketing such as data privacy, AI in marketing, influencer ethics, and the role of algorithms in shaping user experience. Students critically assess the challenges and implications of fast-paced technological changes on marketing practices.	3	قضايا معاصرة في التسويق الرقمي توصيف المقرر: يناقش هذا المقرر القضايا الناشئة والمثيرة للجدل في مجال التسويق الرقمي، مثل خصوصية البيانات، والذكاء الاصطناعي في التسويق، وأخلاقيات المؤثرين، ودور الخوارزميات في تشكيل تجربة المستخدم. يقوم الطلاب بتقييم نقدي للتحديات والتأثيرات التي تُحدثها التكنولوجيا المتسارعة على ممارسات التسويق.	BDMK9301
Marketing Research Course Description: This course covers the fundamentals of conducting marketing research. Students learn how to design research projects, collect data (quantitative and qualitative), use surveys and focus groups, analyze results, and apply findings to real marketing problems. Software tools are introduced to support data analysis.	3	بحوث التسويق توصيف المقرر: يغطي هذا المقرر أساسيات إجراء بحوث التسويق. يتعلم الطلاب كيفية تصميم المشاريع البحثية، وجمع البيانات الكمية والنوعية، واستخدام الاستبيانات والمجموعات البؤرية، وتحليل النتائج، وتطبيق النتائج على مشكلات تسويقية واقعية. يتم تقديم أدوات برمجية داعمة لتحليل البيانات.	BDMK9302
Field Training Course Description: The internship offers students practical experience in a digital marketing setting. Students are expected to apply academic knowledge in a professional context, contribute to real-world projects, and reflect on their development. A final report and evaluation from the host organization are required.	3	التدريب الميداني توصيف المقرر: توفر هذه المادة فرصة للطلاب لاكتساب خبرة عملية في بيئة تسويق رقمي. يُتوقع من الطلاب تطبيق المعرفة الأكاديمية في السياق المهني، والمشاركة في مشاريع حقيقية، والتفكير النقدي في تطورهم المهني. يُطلب تقديم تقرير نهائي وتقييم من المؤسسة المضيفة.	BDMK9303
Social Media Marketing Course Description: This course provides a hands-on approach to marketing through social media platforms such as Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, and X (Twitter). Topics include content creation, engagement strategies, influencer collaboration, paid campaigns, and analytics. Students will develop and present a complete social media marketing plan.	4	التسويق من خلال شبكات التواصل الاجتماعي توصيف المقرر: يقدم هذا المقرر تدريباً عملياً على التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وإنستغرام وتيك توك ولينكدإن وتويتر (X). تشمل الموضوعات إنشاء المحتوى، واستراتيجيات التفاعل، والتعاون مع المؤثرين، والحملات المدفوعة.	BDMK10401



		والتحليلات. يقوم الطلاب بإعداد وتقديم خطة تسويق متكاملة عبر وسائل التواصل الاجتماعي.	
Fundamentals of Digital Marketing Course Description: This course introduces students to the fundamental concepts of digital marketing and its importance in modern business environments. It explores key digital channels such as search engines, social media, email marketing, and websites. The course focuses on planning and implementing effective digital marketing campaigns. Students learn the basics of content creation and search engine optimization. It also introduces fundamental methods for analyzing marketing data and measuring campaign performance. By the end of the course, students will understand how digital tools are used to attract and engage customers.	3	أساسيات التسويق الرقمي توصيف المقرر: يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطلاب بالمفاهيم الأساسية للتسويق الرقمي وأهميته في بيئة الأعمال الحديثة. يتناول المقرر القنوات الرقمية المختلفة مثل محركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني والمواقع الإلكترونية. كما يركز على كيفية تخطيط وتنفيذ الحملات التسويقية الرقمية بفعالية. يتعرف الطلاب على مبادئ إنشاء المحتوى الرقمي وتحسين الظهور في محركات البحث. يناقش المقرر أيضاً أساسيات تحليل البيانات وقياس أداء الحملات التسويقية. في نهاية المقرر يتمكن الطلاب من فهم دور الأدوات الرقمية في جذب العملاء وبناء العلاقات معهم.	BDMK5304

4 - مشروع التخرج (5 ساعة معتمدة)

الوصف	الساعات المعتمدة	اسم المساق	رمز المساق
Graduation Project The graduation project is a capstone experience in which students apply their accumulated digital marketing knowledge to a real-world problem or opportunity. Under faculty supervision, students conduct research, propose solutions, develop campaigns, and present their findings. The project emphasizes critical thinking, creativity, and strategic planning.	5	مشروع التخرج يمثل مشروع التخرج تجربة ختامية يطبق فيها الطلاب ما اكتسبوه من معارف في التسويق الرقمي على مشكلة أو فرصة حقيقية. تحت إشراف أعضاء هيئة التدريس، يُجري الطلاب بحوثاً، ويقترحون حلولاً، ويطورون حملات، ويعرضون نتائجهم النهائية. يركز المشروع على التفكير النقدي، والإبداع، والتخطيط الاستراتيجي.	BDMK10P5



الساعات المعتمدة	اسم المساق (English)	اسم المساق (عربي)	رمز المساق	الفصل الدراسي
3	English Language (1)	اللغة الإنجليزية (1)	BVTU1301	الفصل الأول Semester 1
3	Computer Skills	مهارات الحاسوب	BVTU1302	
3	Mathematics	الرياضيات	BVTU1303	
2	Introduction to Management	مقدمة في الإدارة	BVTU1204	
2	Communication Skills	مهارات الاتصال	BVTU1205	
13				
3	English Language (2)	اللغة الإنجليزية (2)	BVTU2301	الفصل الثاني Semester 2
3	Fundamentals of Artificial Intelligence	أساسيات الذكاء الاصطناعي	BVTU2302	
2	Academic Skills	المهارات الأكاديمية	BVTU2203	
3	Principles of Statistics	مبادئ الإحصاء	BBAC2304	
3	Principles of Accounting	مبادئ المحاسبة	BBAC2305	
14				
3	Occupational Health and Safety	الصحة والسلامة المهنية	BVTU3301	الفصل الثالث Semester 3
2	Innovation and Entrepreneurship	الابتكار وريادة الأعمال	BVTU3202	
3	Organizational Behavior	السلوك التنظيمي	BBAC3303	
3	Cost Accounting	محاسبة التكاليف	BBAC3304	
3	Microeconomics	الاقتصاد الجزئي	BBAC3305	
14				
3	Marketing Management (1)	إدارة التسويق (1)	BBAC4301	الفصل الرابع Semester 4
3	Human Resource Management	إدارة الموارد البشرية	BBAC4302	
3	Introduction to Operations Management	مقدمة في إدارة العمليات	BBAC4303	
3	Macroeconomics	الاقتصاد الكلي	BBAC4304	
12				
3	Financial Management	الإدارة المالية	BBAC5301	الفصل الخامس Semester 5
3	Accounting Information Systems	نظم المعلومات المحاسبية	BBAC5302	
3	Introduction to International Business	مقدمة في الأعمال الدولية	BBAC5303	
3	Marketing Management (2)	إدارة التسويق (2)	BDMK5304	
12				
3	Logistics Management	إدارة اللوجستيات	BBAC6301	الفصل السادس Semester 6
3	Fundamentals of Digital Marketing	أساسيات التسويق الرقمي	BDMK6302	
3	Services Marketing	تسويق الخدمات	BDMK6303	
3	Fundamentals of Scientific Research	أساسيات البحث العلمي	BBAC6304	



				12
الفصل السابع Semester 7	BDMK7301	سلوك المستهلك	Consumer Behavior	3
	BDMK7302	إدارة التسويق الاستراتيجي	Strategic Marketing Management	3
	BDMK7303	الأساليب الكمية في التسويق	Quantitative Methods in Marketing	3
	BDMK7304	إدارة المنتجات الجديدة	New Product Management	3
				12
الفصل الثامن Semester 8	BDMK8301	تصميم مواقع الإنترنت وتحليلها	Website Design and Analytics	3
	BDMK8302	التسويق باستخدام محركات البحث	Search Engine Marketing	3
	BDMK8303	الاتصالات التسويقية المتكاملة الرقمية	Integrated Digital Marketing Communications	3
	BDMK8304	إدارة علاقات الزبائن الرقمية	Digital Customer Relationship Management	3
				12
الفصل التاسع Semester 9	BDMK9301	قضايا معاصرة في التسويق الرقمي	Contemporary Issues in Digital Marketing	3
	BDMK9302	بحوث التسويق	Marketing Research	3
	BDMK9303	التدريب الميداني	Field Internship	3
	BDMK9304	إدارة العلامات التجارية	Brand Management	3
				12
الفصل العاشر Semester 10	BDMK10401	التسويق من خلال شبكات التواصل الاجتماعي	Social Media Marketing	4
	BDMK10302	تحليلات التسويق	Marketing Analytics	3
	BDMK10P5	مشروع التخرج	Graduation Project	5
				12
المجموع				125