



جامعة البلقاء التطبيقية

وحدة التقييم والامتحانات العامة

مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes

البرنامج/ المسار	الدبلوم البريطاني / العلوم المالية والإدارية
التخصص	المبيعات والتسويق
لغة الامتحان	اللغة الانجليزية

مخرجات التعلم		
الرقم	المجال المعرفي	المهارات الفنية
1.	القيام بالانشطة التسويقية التقليدية والحديثة	<ul style="list-style-type: none">القدرة على فهم دور التسويق وعلاقة أنشطة التسويق بكافة أنشطة المؤسسةالقدرة على استخدام عناصر المزيج التسويقي (7Ps) في الأنشطة التسويقية المختلفة لتحقيق اهداف المؤسسة بشكل عامالقدرة على التفريق بين استخدام عناصر المزيج التسويقي للمؤسسات التي تقدم الخدمات (المنتج ، السعر، الترويج، التوزيع، العمليات ، الناس، الدليل المادي)عمل وتطوير خطة تسويقيةالفهم الكامل لقنوات التسويق المختلفة وكيف تخدم أهداف الاتصال.
2.	القيام بالعمليات اللازمة لتطوير المنتجات والخدمات.	<ul style="list-style-type: none">العمليات التي تدخل في تطوير منتج أو خدمة جديدة.مرحلة دورة حياة المنتجات أو الخدمات في المنظمات وتقييم ما إذا كانت هناك حاجة إلى الابتكار أو التكيف أو التجديد للمنتجات أو الخدمات الفردية.تصميم وعرض منتج أو خدمة جديدة / مجددة.مراح عملية تطوير المنتجات والخدمات الجديدة.





جامعة البلقاء التطبيقية

وحدة التقييم والامتحانات العامة

مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes

٣.	استخدام شبكة الانترنت في تقديم الخدمات التسويقية	<ul style="list-style-type: none">فهم الفرص والتحديات وتأثير البيئة الرقمية.تحديد كيفية تنظيم أنشطة التسويق الرقمي وبناء قدرات متعددة القنوات في المؤسسة.التسويق الرقمي وتطوير استراتيجيات التسويق الرقمي الفعالة.تحديات وتأثيرات التسويق الرقمي.دور رؤية العميل وفهمه في تطوير أنشطة التسويق الرقمي الفعالة.
٤.	القيام بالتعامل مع سلوك وقرارات الشراء المتعلقة بالمستهلك النهائي والمستهلك الصناعي	<ul style="list-style-type: none">تقييم الأشكال المناسبة من البحث لفهم التأثيرات على عملية صنع القرار (B2B و B2C).العوامل التي تؤثر على اتخاذ القرار.الفهم التام لكيفية تأثير المسوقون على المراحل المختلفة لعملية صنع القرار (B2B و B2C).كيف تستخدم المنظمات فهم سلوك المشتري للتأثير على عملية صنع القرار في سياق (B2B و B2C).
٥.	القيام بالانشطة التسويقية في بيئة الاعمال الدولية	<ul style="list-style-type: none">فهم كيفية مساهمة التسويق في استراتيجيات الأعمال في سياق دولي.القيام بالدخول إلى مجموعة مختارة من الأسواق الدولية وتحديد عوامل النجاح الرئيسية.استكشاف كيف يمكن تكيف عناصر خطة التسويق أو توحيدها عبر الأسواق الدولية. فهم كيفية مساهمة التسويق في استراتيجيات الأعمال في سياق دولي.القيام بالدخول إلى مجموعة مختارة من الأسواق الدولية وتحديد عوامل النجاح الرئيسية.استكشاف كيف يمكن تكيف عناصر خطة التسويق أو توحيدها عبر الأسواق الدولية.





جامعة البلقاء التطبيقية

وحدة التقييم والامتحانات العامة

مصفوفة الكفايات والمهارات العملية لمخرجات التعلم Learning Outcomes
