



دانشگاه علوم پزشکی
و خدمات بهداشتی درمانی تهران

معاونت آموزشی

مرکز مطالعات و توسعه آموزش علوم پزشکی

واحد برنامه‌ریزی آموزشی

چارچوب طراحی «طرح دوره»

اطلاعات درس:

گروه آموزشی ارابه دهنده درس: گروه یادگیری الکترونیکی در علوم پزشکی

عنوان درس: مدیریت کسب و کار در آموزش های الکترونیکی

کد درس: ۲۱

نوع و تعداد واحد^۱: ۱ واحد نظری و ۱ واحد عملی

نام مسؤل درس: دکتر ری‌تا مجتهدزاده

مدرس/مدرسان: دکتر آفاق زارعی

پیش‌نیاز/هم‌زمان: سیستم های اطلاع رسانی پزشکی

رشته و مقطع تحصیلی: کارشناسی ارشد یادگیری الکترونیکی

اطلاعات مسؤل درس:

رتبه علمی: دانشیار

رشته تخصصی: دکترای برنامه ریزی آموزش از راه دور

محل کار: گروه یادگیری الکترونیکی

تلفن تماس: ۰۹۱۲۶۱۸۳۱۹۳

نشانی پست الکترونیک: r_mojtahedzadeh@tums.ac.ir

^۱ مشتمل بر: نظری، عملی و یا نظری- عملی به تفکیک تعداد واحدهای مصوب. (مثال: ۲ واحد نظری، ۱ واحد عملی)

توصیف کلی درس (انتظار می‌رود مسؤؤل درس ضمن ارائه توضیحاتی کلی، بخش‌های مختلف محتوایی درس را در قالب یک یا دو بند، توصیف کند):

هر سیستم آموزش الکترونیکی، یک کسب و کار و یک سیستم تجارت الکترونیکی محسوب می‌شود. هر کسب و کاری نیاز به مدیریت، نگهداری و توسعه دارد. در این دوره، تجارت الکترونیکی و مولفه‌های آن معرفی خواهند شد و محیط‌های تجارت الکترونیکی و مسائل قانونی و اخلاقی حاکم بر تجارت کسب و کار موفق تجارت روی وب و مدل بازدهی بیان می‌شوند. دانشجویان در این دوره همچنین با اصول و استانداردهای طراحی وبسایت‌های مشتری محور آشنا می‌شوند، با فناوری‌های تجارت الکترونیکی آشنایی پیدا می‌کنند. به علاوه، آنان مباحث بازاریابی، مدیریت ارتباط با فراگیران و مصرف‌کنندگان از طریق فناوری اطلاعات و نحوه‌ی ارائه تبلیغات بر روی وب را که از دیگر ارکان ایجاد یک کسب و کار الکترونیکی موفق است می‌آموزند.

اهداف کلی / محورهای توان‌مندی:

۱. آشنایی با ابعاد مختلف یک سیستم تجارت الکترونیکی مشتری‌مدار و سیاست‌های مدیریتی پروژه‌های تعریف شده در سیستم
۲. آشنایی با نحوه جذب و نگهداری مشتریان و مدیریت ارتباط موثر با مشتری به منظور پایدارسازی و توسعه بخشی به یک سیستم آموزش الکترونیکی مشتری‌مدار

اهداف اختصاصی / زیرمحورهای هر توان‌مندی:

پس از پایان این درس انتظار می‌رود که فراگیر:

۱. مفاهیم تجارت الکترونیکی و کارآفرینی را درک و تعریف نماید.
۲. مبانی طرح کسب و کار و کارآفرینی را بیاموزد.
۳. مولفه‌های تجارت الکترونیکی را توضیح دهد.
۴. انواع مدل‌های تجاری را بشناسد.
۵. با مدل‌های تجاری شرکت‌های مبتنی بر فناوری اطلاعات در دنیا و ایران آشنا شود و آنها را نقد کند.
۶. با سرگذشت کارآفرینان ایرانی و خارجی آشنا شود.
۷. مسائل اخلاقی و قانونی را در محیط تجارت الکترونیکی بشناسد.
۸. اصول و استانداردهای طراحی وب در سایتهای تجاری مشتری محور توضیح دهد.
۹. HTML را بشناسد و نقش آن را در تجارت الکترونیک بیان کند.
۱۰. فناوریهای تجارت الکترونیکی را بشناسد.
۱۱. ملزومات امنیتی در تجارت الکترونیکی را بیان کند.
۱۲. روشهای پرداخت در تجارت الکترونیکی را توضیح دهد.
۱۳. مدیریت ارتباط با مشتری از طریق فناوری‌های اطلاعات را بیان کند.

- ۱۴. مفهوم دولت الکترونیک را درک کند.
- ۱۵. مفهوم تجارت بین بنگاهی را توضیح دهد.
- ۱۶. مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک یک سیستم تجارت الکترونیکی و مدیریت اجرای آن را بداند.
- ۱۷. تفاوت بین مرکز رشد، پارک علم و فناوری، استارت‌آپ و استارت‌آپ ویکند را بشناسد.
- ۱۸. با انواع شرکت‌ها و وضعیت و تعهدات آنها آشنا شود.
- ۱۹. با اصول راه‌اندازی کسب و کار آشنا شده و بتواند یک طرح کسب و کار آماده کند.
- ۲۰. مدل‌های بازردهی در تجارت وب را بشناسد.
- ۲۱. راهکارهای بازاریابی الکترونیکی را بشناسد.
- ۲۲. مسیرهای تبلیغات بر روی وب را بشناسد.

رویکرد آموزشی^۱:

⊗ ترکیبی^۲

□ حضوری

□ مجازی^۲

روش‌های یاددهی - یادگیری با عنایت به رویکرد آموزشی انتخاب شده:

رویکرد مجازی

- کلاس وارونه
- یادگیری مبتنی بر بازی دیجیتال
- یادگیری مبتنی بر محتوای الکترونیکی تعاملی
- یادگیری مبتنی بر حل مسئله (PBL)
- یادگیری اکتشافی هدایت شده
- یادگیری مبتنی بر سناریوی متنی
- یادگیری مبتنی بر مباحثه در فروم

سایر موارد (لطفاً نام ببرید) -----

رویکرد حضوری

- سخنرانی تعاملی (پرسش و پاسخ، کوئیز، بحث گروهی و ...)
- بحث در گروههای کوچک
- ایفای نقش
- یادگیری اکتشافی هدایت شده
- یادگیری مبتنی بر تیم (TBL)
- یادگیری مبتنی بر حل مسئله (PBL)
- یادگیری مبتنی بر سناریو

1. Educational Approach

2. Virtual Approach

3. Blended Approach: Blended learning is an approach to education that combines online educational materials and opportunities for interaction online with traditional place-based classroom methods.

□ استفاده از دانشجویان در تدریس (تدریس توسط هم‌تایان)

□ یادگیری مبتنی بر بازی

سایر موارد (لطفاً نام ببرید) -----

رویکرد ترکیبی

ترکیبی از روش‌های زیرمجموعه رویکردهای آموزشی مجازی و حضوری، به کار می‌رود.

لطفاً نام ببرید. یادگیری اکتشافی هدایت شده + رویکرد مبتنی بر بازی و یادگیری مبتنی بر محتوای تعاملی، حل مساله

تقویم درس:

جلسه	عنوان مبحث	روش تدریس	فعالیت‌های یادگیری / تکالیف دانشجو	نام مدرس / مدرسان
۱	معرفی طرح دوره، مبانی کارآفرینی، کسب و کار و تجارت الکترونیکی	سخنرانی تعاملی	پروژه پایان ترم: یک موضوع برای راه اندازی تجارت در حوزه آموزش الکترونیکی در نظر بگیرید و برای آن بوم کسب و کار تهیه کنید.	دکتر زارعی
۲	ابعاد و حوزه های تجارت الکترونیکی	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۳	آشنایی با مدل های تجاری	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۴	آشنایی با انواع شرکت‌ها	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۵	آشنایی با مدیریت و برنامه‌ریزی استراتژیک یک سیستم تجارت الکترونیکی و مدیریت اجرا	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۶	آشنایی با اصول راه اندازی کسب و کار، طرح کسب و کار و مدل و بوم کسب و کار	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۷	آشنایی با مراحل تدوین بوم کسب و کار	سخنرانی	-	دکتر زارعی

جلسه	عنوان مبحث	روش تدریس	فعالیت‌های یادگیری / تکالیف دانشجو	نام مدرس / مدرسان
۸	آشنایی با مسائل اخلاقی و قانونی و ملزومات امنیتی در محیط تجارت الکترونیکی	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۹	اصول و استانداردهای طراحی وب در سایت‌های تجاری مشتری محور	سخنرانی	ارائه پروژه دانشجویان	دکتر زارعی
۱۰	روشهای پرداخت و ارتباط با مشتری در محیط تجارت الکترونیکی	سخنرانی	ارائه پروژه دانشجویان	دکتر زارعی
۱۱	آشنایی با HTML و فناوری‌های تجارت الکترونیکی	سخنرانی	ارسال وویس ۳ دقیقه‌ای در مورد یادگیری در کلاس درس از طریق محتوا، تکالیف، پروژه و آزمون و... چیزهایی که آموختید، و چیزهایی که بهتر بود بیاموزید و در این درس برآورده نشد و کلیه بازخوردها نسبت به این درس.	دکتر زارعی
۱۲	آشنایی با راهکارهای بازاریابی الکترونیکی و مسیرهای تبلیغات بر روی وب	سخنرانی	پروژه پایان ترم: یک موضوع برای راه اندازی تجارت در حوزه آموزش الکترونیکی در نظر بگیرید و برای آن بوم کسب و کار تهیه کنید.	دکتر زارعی
۱۳	آشنایی با مرکز رشد، پارک علم و فناوری، استارت‌آپ و استارت‌آپ ویکند	سخنرانی	-	دکتر زارعی
۱۴	اجرای آزمونک مبتنی بر بازی کاهوت	اجرای بازی	-	دکتر زارعی
۱۵	ارائه‌ی پروژه	سخنرانی تعاملی	-	دکتر زارعی
۱۶	ارائه‌ی پروژه	سخنرانی تعاملی	-	دکتر زارعی

جلسه	عنوان مبحث	روش تدریس	فعالیت‌های یادگیری / تکالیف دانشجوی	نام مدرس / مدرسان
۱۷	جلسه رفلکشن	-	-	دکتر زارعی

وظایف و انتظارات از دانشجو:

منظور وظایف عمومی دانشجو در طول دوره است (وظایف و انتظاراتی نظیر حضور منظم در کلاس درس، انجام تکالیف در موعد مقرر، مطالعه منابع معرفی شده و مشارکت فعال در برنامه‌های کلاس^۱)

- حضور منظم در کلاس درس (به خصوص جلسات حضوری)
- آماده سازی و بارگزاری به موقع تکالیف خواسته شده
- شرکت در بازی
- انجام پروژه پایان ترم و ارائه حضوری

روش ارزیابی دانشجو:

- ذکر نوع ارزیابی (تکوینی/تراکمی):^۲ **تکوینی/تراکمی**
- ذکر روش ارزیابی دانشجو: **پروژه - تکالیف میان دوره**
- ذکر سهم ارزشیابی هر روش در نمره نهایی دانشجو:

۱. این وظایف مصادیقی از وظایف عمومی هستند و می‌توانند در همه انواع دوره‌های آموزشی اعم از حضوری و مجازی، لحاظ گردند.

۲. در رویکرد آموزشی مجازی، سهم ارزیابی تکوینی بیش از سهم ارزیابی تراکمی باشد.

✓ **ارزیابی تکوینی (سازنده)^۲:** ارزیابی دانشجو در طول دوره آموزشی با ذکر فعالیت‌هایی که دانشجو به طور مستقل یا با راهنمایی استاد انجام می‌دهد. این نوع ارزیابی می‌تواند صرفاً با هدف آرایه بازخورد اصلاحی و رفع نقاط ضعف و تقویت نقاط قوت دانشجو صورت پذیرفته و یا با اختصاص سهمی از ارزیابی به آن، در نمره دانشجو تأثیرگذار باشد و یا به منظور تحقق هر دو هدف، از آن استفاده شود. نظیر: انجام پروژه‌های مختلف، آزمون‌های تشخیصی ادواری، آزمون میان ترم مانند کاربرگ‌های کلاسی و آزمونک (کوئیز) های کلاسی

✓ **ارزیابی تراکمی (پایانی)^۲:** ارزیابی دانشجو در پایان دوره است که برای مثال می‌تواند شامل موارد زیر باشد: آزمون‌های کتبی، شفاهی و یا عملی با ذکر انواع آزمون‌ها برای مثال آزمون‌های کتبی شامل آزمون‌های کتبی بسته پاسخ اعم از «چندگزینه‌ای»، «چورکردنی گسترده»، «درست- نادرست» و آزمون‌های کتبی باز پاسخ اعم از تشریحی و کوتاه پاسخ، آزمون‌های استدلالی نظیر آزمون ویژگی‌های کلیدی، سناریونویسی با ساختن فرضیه و آزمون‌های عملی که برای مثال می‌تواند شامل انواع آزمون‌های ساختارمند عینی نظیر OSCE^۲، OSLE^۲ و ... و یا ارزیابی مبتنی بر محل کار^۲ با استفاده از ابزارهایی نظیر DOPS^۲، لاگ‌بوک^۲، کارپوشه (پورت فولیو)^۲، ارزیابی ۳۶۰ درجه^۲ و باشد.

منبع ارزیابی	نمره
حضور منظم و فعال در جلسات	۱.۵ نمره
انجام تکالیف (سه تکلیف)	۶ نمره
نمره آزمونک مبتنی بر بازی	۱.۵ نمره
پروژه پایان ترم (تدوین یک بوم کسب و کار به صورت گروهی)	۸ نمره
رفلکشن پایان کلاس	۳ نمره

منابع:

منابع شامل کتاب‌های درسی، نشریه‌های تخصصی، مقاله‌ها و نشانی وبسایت‌های مرتبط می‌باشد.

الف) کتب:

۱. کارآفرینی در کسب و کار اینترنتی، دکتر محمود احمدپور داریانی و مهندس اشکان فرخ حیاتی، انتشارات محراب قلم. سال ۱۳۸۴
۲. راهنمای تهیه کسب و کار، ترجمه مسعود شفیعی، موسسه خدمات فرهنگی رسا
۳. کارآفرینی جلد یک و دو، دکتر فیض بخش، دانشگاه صنعتی شریف

4. **Electronic Commerce**, Ninth Edition. Gary P. Schneider, Ph.D., CPA. VP/Editorial Director: Jack Calhoun. Publisher: Joe Sabatino. Senior Acquisitions Editor.

ب) مقالات:

1. Sengupta A, Mazumdar C, Barik MS. e-Commerce security—A life cycle approach. Sadhana. 2005 Apr;30(2):119-40.
2. <https://www.masterclass.com/articles/ecommerce-explained#4-disadvantages-of-ecommerce>
3. <https://www.thebalancesmb.com/the-secret-to-effectively-managing-an-ecommerce-business->

ج) محتوای الکترونیکی:-

د) منابع برای مطالعه بیشتر:

1. کتاب مدیریت استراتژیک (فناوری اطلاعات - تجارت الکترونیک): محمدرضا پورصاحبی، ابراهیم فرجی، انتشارات ادیبان روز.

2. تجارت الکترونیکی: یوسف عباس نژادورزی، مجید مسافرچی. انتشارات فن آوری نوین.

3.

