



# الخطة الدراسية لمرحلة الدبلوم

## Study Plan for the Diploma Degree

### لبرنامج المبيعات

### Sales Program

### الكلية التطبيقية

### Applied College

المملكة العربية السعودية  
وزارة التعليم  
جامعة الأميرة نورة بنت عبدالرحمن  
الكلية التطبيقية

رمز البرنامج في التصنيف السعودي الموحد للمستويات والتخصصات التعليمية

041601.

العام الجامعي

1444هـ

## الخطة الدراسية لمرحلة الدبلوم بالكلية التطبيقية

### لبرنامج المبيعات

#### نبذة عن الكلية:

إدراكاً من الدولة بأهمية التعليم ما بعد الثانوي كأحد مستهدفات تحقيق رؤية 2030 من خلال السعي لإيجاد حلول مبتكرة لتحسين مخرجات مؤسسات التعليم والتدريب ومواءمتها مع احتياجات التنمية المتسارعة والمتجددة، واستحداث برامج تعليم، تأهيل، وتدريب تواكب مستجدات العصر ومتطلباته، وذلك بالنظر للأعداد المتزايدة لخريجي الثانوية العامة كل عام، وإلى واقع القبول الحالي للتعليم ما بعد الثانوي، حيث يتم استيعاب الأعداد الكبيرة من خريجي الثانوية العامة في تخصصات نظرية وإنسانية لا تقل الدراسة فيها عن 4 سنوات وفي برامج لا تتواءم مع احتياجات سوق العمل، الأمر الذي ينتهي برحلة طويلة للبحث عن عمل يتناسب مع المؤهل الذي حصل عليه الطالب. بناءً على ذلك صدرت موافقة معالي وزير التعليم رئيس مجلس شؤون الجامعات رقم (1442/4/9هـ) وتاريخ 14/9/1442هـ على تحويل كلية المجتمع، كليات الدراسات التطبيقية، وكليات خدمة المجتمع في الجامعات لتصبح كليات تطبيقية، لتساهم بشكل فعال بتأهيل الطالبات بتخصصات تخدم حاجة سوق العمل وتغطي احتياجات القطاعات المختلفة.

#### رؤية الكلية:

الريادة والتميز في تقديم برامج علمية ومهنية متوافقة مع احتياجات سوق العمل.

#### رسالة الكلية:

تقديم أفضل البرامج التعليمية والمهنية وتعزيز الشراكات الاستراتيجية والمجتمعية لإعداد خريجات مؤهلات يساهمن في بناء الاقتصاد المعرفي.

#### أهداف الكلية:

1. تقديم برامج تعليمية متنوعة متوافقة مع احتياجات سوق العمل وتواكب خطط التنمية المستدامة.



2. توفير بيئة تعليمية منافسة ومواكبة لمتطلبات العصر.



3. تهيئة الطالبات للحصول على الشهادات المهنية والتي تحقق لهن المنافسة في سوق العمل من خلال الخطط الدراسية أو الفرص التدريبية.

4. إعداد خريجات مؤهلات علمياً ومهنياً في المجالات التي تحتاجها القطاعات المختلفة.

5. عقد شراكات استراتيجية ومجتمعية تخدم العملية التعليمية والتدريبية.

### رؤية البرنامج:

أن تكون المرأة العاملة في مجال البيع ماهرة وذات كفاءة عالية، ومهيئة لسوق العمل، وتُساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية التي تتوافق مع رؤية المملكة 2030 .

### رسالة البرنامج:

تطوير التدريب المهني النسائي في مجال المبيعات من خلال تقديم برامج تدريبية عالية الجودة للبائعة ومديرة المحل، وذلك من أجل اكساب المتدربات المهارات اللازمة التي تساهم في رفع الكفاءة المهنية وفق المعايير العالمية.

### أهداف البرنامج:

1. اكساب المتدربات المهارات المهنية الاحترافية اللازمة للقيام بمهام (بائعة تجزئة، مشرفة متجر، محاسبة مبيعات، موظفة العملاء) وفقاً للمعايير العالمية والمتماشية مع سوق العمل في المملكة العربية السعودية
2. بناء نواة من الكوادر المدربة سنوياً، تكون قادرة على نقل الخبرة والمهارة في مجال المبيعات.
3. خلق فرص وظيفية جديدة تناسب المرأة السعودية وتشجعها على العمل المهني في مجال المبيعات، من خلال عقد شراكات مع أصحاب الأعمال.
4. تأهيل وتطوير المرأة السعودية وتزويدها أسس وقواعد المبيعات بما يتناسب مع التطورات العالمية، وذلك عن طريق الشراكات الدولية.





## نظام الدراسة:

يعتمد البرنامج نظام المستويات في الدراسة.

## الدرجات العلمية التي يمنحها البرنامج:

دبلوم مشارك مهني في المبيعات Associate Diploma in Sales

## الفرص الوظيفية لبرنامج المبيعات:

يؤهل البرنامج خريجات الدبلوم للعمل في المجالات التالية في القطاع الخاص:

### مجال تجارة التجزئة:

1. مندوبات مبيعات.
2. بائعات في المحلات التجارية.
3. مسوقات في المنصات الاليكترونية.
4. مشرفات في المحلات التجارية.
5. موظفة في شركات الدعاية والاعلان
6. خدمة عملاء في البنوك
7. خدمة عملاء في العيادات والمستشفيات
8. استقبال في النوادي الرياضية والفنادق

### مجال خدمة العملاء والعلاقات العامة:

1. موظفات استقبال
2. خدمة عملاء في مجالات مختلفة.

## لغة الدراسة في البرنامج:

اللغة العربية واللفة الإنجليزية.

## ترميز المقررات:

يتكون رمز المقرر من تصنيف حرفي وتصنيف عددي.  
يرمز التصنيف الحرفي إلى برنامج دبلوم المبيعات:





الرمز الحرفي باللغة العربية	الرمز الحرفي باللغة الانجليزية
بيع	SAL

ويتكون التصنيف العددي من ثلاثة أرقام كما يلي:

- يرمز رقم المئات إلى السنة الدراسية.
  - يرمز رقم العشرات إلى التخصص الدقيق داخل البرنامج.
  - يرمز رقم الآحاد إلى تسلسل المقرر ضمن التخصص الدقيق للبرنامج.
- مدلول رقم العشرات في ترميز المقررات

الرقم	التخصص الدقيق
0	البيع
1	الإدارة
3	المحاسبة
9	التدريب التعاوني





## متطلبات التخرج لبرنامج المبيعات (دبلوم مشارك مهني في المبيعات)

تتكون الخطة الدراسية لبرنامج الدبلوم المشارك المهني في المبيعات بالكلية التطبيقية من أربعة وثلاثون (34) وحدة دراسية موزعة على النحو الآتي:

عدد الوحدات الدراسية	المتطلبات	
-	إجباري	1. متطلبات الجامعة
-	اختياري	
29	مقررات تخصصية	إجباري 2. متطلبات البرنامج
5	تدريب ميداني	
34	المجموع	





## متطلبات الجامعة

لا يوجد

## متطلبات الكلية

- (1) متطلبات الكلية الاجبارية: لا يوجد
- (2) متطلبات الكلية الاختيارية: لا يوجد





## متطلبات برنامج الدبلوم المشترك المهني في المبيعات

## (أ) متطلبات البرنامج الإلزامية:

وعددتها (9) مقرراً بواقع (34) وحدة دراسية موزعة على النحو التالي:

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز/ الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تماري-عملي LB	نظري LT				
-	4	-	2	3	OMP100	كتب 100	تطبيقات الحاسب في الاعمال Computer Applications in Business	1.
-	3	-	-	3	SAL 100	بيع 100	مقدمة في المبيعات Introduction to Sales	2.
-	3	-	2	2	SAL 101	بيع 101	تنشيط وترويج المبيعات Sales Animation and Promotion	3.
-	3	-	-	3	SAL 112	بيع 112	مبادئ إدارة الوحدات التجارية Principle of Business Units' Management	4.
-	4	-	2	3	SAL 102	بيع 102	عمليات البيع Sales Operation	5.
-	3	-	2	2	SAL 103	بيع 103	تنشيط المبيعات الموسمية Occasional Sales Animation and Promotion	6.
-	3	-	2	2	SAL 103	بيع 104	إدارة علاقة العملاء Customer Relation Management	7.
-	3	-	2	2	SAL 130	بيع 130	مقدمة في المعاملات الحسابية Introduction to Arithmetic Transactions	8.
-	3	-	-	3	NGL107	نجل 107	لغة انجليزية للمبيعات English Language for Sales	9.
-	5	25	-	-	SAL 190	بيع 190	التدريب التعاوني Cooperative Training	10.
34 وحدة معتمدة								المجموع

المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم

جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن

الكلية التطبيقية



## الخطة الدراسية لمرحلة الدبلوم المشارك لبرنامج المبيعات

## السنة الأولى

## المستوى الأول

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتم ة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز /الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تمارين / عملي LB	نظري LT				
-	3	-	-	3	SAL 100	بيع 100	<b>مقدمة في المبيعات</b> Introduction to Sales	1
-	3	-	-	3	NGL107	نجل 107	<b>لغة انجليزية للمبيعات</b> English Language for Sales	2
-	4	-	2	3	OMP100	كتب 100	<b>تطبيقات الحاسب في الاعمال</b> Computer Applications in Business	3
-	3		2	2	SAL 101	بيع 101	<b>تنشيط وترويج المبيعات</b> Sales Animation and Promotion	4
-	4		2	3	SAL 102	بيع 102	<b>عمليات البيع</b> Sales Operation	5
17 وحدة دراسية					المجموع			



## المستوى الثاني

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز / الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تمارين / عملي LB	نظري LT				
-	3	-	-	3	SAL 112	بيع 112	<b>مبادئ إدارة الوحدات التجارية</b> Principle of Business Units' Management	.1
-	3		2	2	SAL 103	بيع 103	<b>تنشيط المبيعات الموسمية</b> Occasional Sales Animation and Promotion	.2
	3		2	2	SAL 103	بيع 104	<b>إدارة علاقة العملاء</b> Customer Relation Management	.3
-	3		2	2	SAL 130	بيع 130	<b>مقدمة في المعاملات الحسابية</b> Introduction to Arithmetic Transactions	.4
-	5	25	-	-	SAL 190	بيع 190	<b>التدريب التعاوني</b> Cooperative Training	.5
17 وحدة دراسية					المجموع			

