

الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس

بكلية الإدارة والأعمال

Faculty of Business and Administration

قسم ادارة الأعمال

Business Administration Department

برنامج التسويق

Marketing Program

العام الجامعي

١٤٤٢ هـ

الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم إدارة الأعمال برنامج التسويق

نبذة عن الكلية:

أنشئت الكلية بناءً على موافقة خادم الحرمين الشريفين رئيس مجلس الوزراء رئيس مجلس التعليم العالي بالتوجيه البرقي الكريم رقم ٣٠٣٠/م ب وتاريخ ١٤٢٨/٣/٢٣ هـ على ما اتخذته مجلس التعليم العالي من قرار بشأن إنشاء كلية لإدارة الأعمال بجامعة الأميرة نورة. وتشمل الكلية على ثلاثة أقسام أكاديمية هي: الاقتصاد، المحاسبة، إدارة الأعمال.

رؤية الكلية:

تعليم وتأهيل قيادات نسائية تعيد تعريف ممارسة الأعمال محلياً ودولياً.

رسالة الكلية:

تنقيف وإلهام القيادات النسائية ورائدات الأعمال والباحثات لإحداث تغييرات فعالة في ممارسة الأعمال التجارية، وإعطاء قيمة إلى الاقتصاد والمجتمع محلياً وعالمياً

أهداف الكلية:

- المساهمة في تطوير الاقتصاد المحلي والعالمي القائم على المعرفة من خلال بناء شراكات مجتمعية محلية وعالمية.
- تأهيل المهنيات والقياديات ورائدات الأعمال نوعياً لتلبية متطلبات التنمية وحاجة سوق العمل.
- تعزيز دور المرأة في المجالات الاقتصادية والمالية والإدارية ورفع نسبة مشاركة المرأة في سوق العمل.
- إعداد الكوادر النسائية القادرة على المنافسة في عصر العولمة من خلال تسليحهن بالمهارات والمعارف النوعية اللازمة.
- بناء منظومة للبحث العلمي للمساهمة في التحول إلى الاقتصاد المعرفي.
- الارتقاء بالقيمة النوعية للبحوث العلمية لتساهم في تطوير الجوانب المعرفية والتطبيقية في إدارة الأعمال وفق الأولويات التنموية.
- دعم الشراكات مع قطاعات الأعمال المختلفة والقطاع الخاص بشكل خاص.
- تطوير البرامج التعليمية للمساهمة في سد الفجوة بين التعليم ومتطلبات سوق العمل.
- بناء شراكات تعليمية وبحثية محلية ودولية.

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم ادارة الأعمال برنامج التسويق رمز النموذج: 0130-F028

رؤية القسم:

أن تمكن القيادات النسائية من الريادة في الأعمال محلياً ودولياً.

رسالة القسم:

تعليم وتأهيل قيادات نسائية ذات كفاءات ومهارات عالية في مجال إدارة الأعمال من خلال بيئة تعليمية ودراسية محفزة و مبتكرة.

أهداف القسم:

- تعزيز الكفاءات الأكاديمية للخريجات من خلال تجويد المقررات والبرامج.
- بناء وتطوير مهارات الخريجات في مجال إدارة الأعمال من خلال تنوع مصادر التعليم والتعلم.
- عكس هوية جامعة الأميرة نوره بنت عبد الرحمن خلال ممارسة أخلاقيات العمل والمسؤولية المجتمعية.
- عقد شراكات مع جهات عمل رائدة في سوق العمل للمشاركة في تأهيل الطالبات معرفياً ومهارياً.

رسالة البرنامج:

إعداد متخصصات في مجال التسويق يتميزن بكفاءة علمية ومهارية وبحثية ويسهمن في خدمة المجتمع وسد الاحتياجات الوطنية.

أهداف البرنامج:

- إكساب الطالبة المعارف والمهارات والكفايات اللازمة في مجالات التسويق المختلفة.
- تنمية قدرة الطالبات على استخدام أحدث التقنيات في مجال التسويق تعلماً وأداءً.
- إكساب الطالبات المهارات القيادية ومهارات التفكير الناقد ومهارات التواصل بما يعزز فاعليتهن في ميادين العمل.
- تعزيز ثقافة خدمة المجتمع والمسؤولية المجتمعية في مجال التسويق لدى الطالبة.
- تنمية مهارات التحليل والتخطيط واتخاذ القرار في مجال التسويق وتطوير الاقتصاد القائم على المعرفة.

الدرجات العلمية التي يمنحها البرنامج:

بكالوريوس العلوم في التسويق
Bachelor of Science in Marketing

نظام الدراسة:

النظام الفصلي وقد تم تصميم الخطة الدراسية للبرنامج بما يعادل ثمانية فصول دراسية.

الفرص الوظيفية:

تشتمل الفرص الوظيفية لبرنامج التسويق:

- اخصائي تسويق
- اخصائي مبيعات
- باحث تسويق
- اخصائي اعلان وترويج
- اخصائي علاقات عامة
- مسؤول العلامة التجارية
- مسؤول تسويق
- اخصائي الاعلانات
- مسؤول مبيعات
- وكيل المشتريات
- مسؤول توزيع
- اخصائي منتجات
- اخصائي خدمات العملاء
- مسؤول العلاقات العامة
- مسؤول خدمات ما بعد البيع

لغة الدراسة:

اللغة الانجليزية.

ترميز المقررات:

يتكون رمز المقرر من تصنيف حرفي وتصنيف عددي.

يرمز التصنيف الحرفي إلى البرامج التابعة للقسم:

الرمز الحرفي باللغة الانجليزية	الرمز الحرفي باللغة العربية	مسمى البرنامج
MKT	تسق	التسويق

يتكون 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.

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم ادارة الأعمال برنامج التسويق رمز النموذج: 0130-F028

مدلول رقم العشرات في ترميز المقررات (تخصص التسويق)

الرقم	التخصص الدقيق
٠	مقررات تخصصية عامة
١	خدمات التسويق
٢	أسس التسويق
٣	التسويق الدولي
٤	التسويق المعاصر
٥	تقنيات التسويق
٦	-
٧	-
٨	-
٩	التدريب التعاوني

الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس

تتكون الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس بكلية الادارة والأعمال برنامج التسويق من (١٢٣) وحدة دراسية موزعة على النحو الآتي:

عدد الوحدات الدراسية	المتطلبات
١٨	١. متطلبات الجامعة
٢٧	٢. متطلبات الكلية
-	
٦٩	٣. متطلبات البرنامج
٩	
١٢٣	المجموع

متطلبات الجامعة

وهي المقررات الدراسية التي تدرسها طالبات الجامعة في جميع الكليات وعددها (٨) بواقع (١٨) وحدة دراسية موزعة كالتالي:

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز / الرقم	اسم المقرر	مسلسل
		تدريب TR	تصارين	نظري LT				
-	٢	-	-	٢	ISLS 101	سلم ١٠١	الثقافة الإسلامية (١) (منطلقات أساسية في الثقافة الإسلامية) Islamic Culture (1)	١
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 202	سلم ٢٠٢	الثقافة الإسلامية (٢) (نظام الأسرة في الاسلام) Islamic Culture (2)	٢
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 303	سلم ٣٠٣	الثقافة الإسلامية (٣) (قضايا المرأة المعاصرة) Islamic Culture (3)	٣
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 404	سلم ٤٠٤	الثقافة الإسلامية (٤) (مذاهب فكرية معاصرة) Islamic Culture (4)	٤
-	٢	-	-	٢	ARAB101	عرب ١٠١	التحرير الكتابي Arabic Composition	٥
-	٢	-	-	٢	ARAB 202	عرب ٢٠٢	التدريبات اللغوية Language Skills	٦
-	٣	-	-	١٥	ENG101-1	إنج ١-١٠١	اللغة الانجليزية (١) English Language (1)	٧
إنج 101-1	٣	-	-	١٥	ENG102-2	إنج ٢-١٠٢	اللغة الانجليزية (٢) English Language (2)	٨
١٨ وحدة دراسية					المجموع			

متطلبات الكلية

(أ) متطلبات الكلية الإلزامية:

هي المقررات الدراسية المشتركة بين أقسام الكلية وعددها (٩) مقررًا بواقع (٢٧) وحدة دراسية موزعة على النحو التالي:

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز/ الرقم	اسم المقرر Course Title	مسلسل
		تدريب TR	تمارين عملي LB	نظري LT				
-	3	-	1	3	Math106	رياض ١٠٦	رياضيات الأعمال Maths for Business	١
-	3	-	-	3	BUS101	ادر ١٠١	مبادئ إدارة الأعمال Principles of Business Administration	٢
-	3	-	-	3	BUS161	ادر ١٦١	مهارات الأعمال (١) Business Skills I	٣
-	3	-	2	2	Math161	رياض ١٦١	إحصاء عام General Statistics	٤
ادر ١٦١	3	-	-	3	BUS162	ادر ١٦٢	مهارات الأعمال (٢) Business Skills II	٥
-	3	-	1	3	ACCT201	حسب ٢٠١	مبادئ المحاسبة المالية Principles of Financial Accounting	٦
-	3	-	-	3	ECON201	قصد ٢٠١	مبادئ الاقتصاد الجزئي Principles of Microeconomics	٧
-	3	-	-	3	BUS353	ادر ٣٥٣	ريادة الأعمال Entrepreneurship	٨
-	3	-	-	3	Law 211	قون ٢١١	القانون التجاري Commercial Law	٩
٢٧ وحدة دراسية					المجموع			

ب) متطلبات الكلية الاختيارية: لا توجد متطلبات كلية اختيارية.

متطلبات البرنامج

(أ) متطلبات البرنامج الإلزامية:

و عددها (٢٢) مقررأ بواقع (٦٩) 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	تمارين عملية LB	نظري LT				
ادر١٠١	3	-	-	3	BUS151	ادر١٥١	الابتكار الرقمي والابداع والمشاريع Digital Innovation,Creativity and Enterprise	١
-	3	-	-	3	BUS111	ادر١١١	أخلاقيات الاعمال والمسؤولية الاجتماعية Business Ethics and Social Responsibility	٢
حسب ٢٠١	3	-	1	3	ACCT20 2	حسب ٢٠٢	مبادئ التكاليف والمحاسبة الإدارية Principles of Cost and Managerial Accounting	٣
قصد ٢٠١	3	-	-	3	ECON20 2	قصد ٢٠٢	مبادئ الاقتصاد الكلي Principles of Macroeconomics	٤
حسب ٢٠١	3	-	2	2	FIN 204	مال ٢٠٤	مبادئ المالية Principles of Finance	٥
رياض ١٦١	3	-	2	2	ECON 261	قصد ٢٦١	إحصاء الأعمال Business Statistics	٦

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم ادارة الأعمال برنامج التسويق رمز النموذج: 0130-F028

١٠١	٣	-	-	٣	MKT 203	تسق ٢٠٣	مبادئ التسويق Principles of Marketing	٧
١٠١	٣	-	-	٣	BUS 252	ادر ٢٥٢	نظم المعلومات الادارية Management Information Systems	٨
١٠١	٣	-	-	٣	HRM 214	مرد ٢١٤	السلوك التنظيمي Organizational Behaviour	٩
١٠١	٣	-	-	٣	HRM 213	مرد ٢١٣	ادارة الموارد البشرية Human Resource Management	١٠
٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT321	تسق ٣٢١	سلوك المستهلك Consumer Behaviour	١١
٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT301	تسق ٣٠١	ادارة العلامة التجارية Brand Management	١٢
٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT322	تسق ٣٢٢	الاتصالات التسويقية Marketing Communication	١٣
٢٦١	٣	-	-	٣	MKT 302	تسق ٣٠٢	بحوث السوق Market Research	١٤
٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 351	تسق ٣٥١	التسويق الرقمي Digital Marketing	١٥
٣٠١	٣	-	-	٣	MKT311	تسق ٣١١	ادارة التجزئة Retail Management	١٦
٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT304	تسق ٣٠٤	تسويق الخدمات Service Marketing	١٧
٣٠١	٣	-	-	٣	MKT341	تسق ٣٤١	تسويق الأعمال للأعمال Business to Business Marketing	١٨

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم ادارة الأعمال برنامج التسويق رمز النموذج: 0130-F028

١	الإدارة الاستراتيجية Strategic Management	ادر ٤٤٥	BUS 445	٣	-	-	٣	-
٢	استراتيجية التسويق Marketing Strategy	تسق ٤٠٥	MKT405	٣	-	-	٣	تسق ٢٠٣
٢	التسويق الدولي International Marketing	تسق ٤٣١	MKT431	٣	-	-	٣	تسق ٢٠٣
٢	التدريب التعاوني Cooperative Training	تسق ٤٩١	MKT491	-	-	٣٠	٦	اجتياز ١١٠ ساعة على الأقل
المجموع		٦٩ وحدة دراسية						

ب) المتطلبات الاختيارية:

تختار الطالبة ٣ من المقررات التالية بواقع (٩) وحدة دراسية.

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس قسم ادارة الأعمال برنامج التسويق رمز النموذج: 0130-F028

م	اسم المقرر Course Title	الرمز/ الرقم	Code/No	عدد ساعات الاتصال			المتطلب السابق Prerequisite
				تدريب TR	تمارين عملي LB	نظري LT	
١	إدارة المشاريع Project Management	ادر ٣٤١	BUS 341	-	-	٣	ادر ١٥١
٢	ادارة المبيعات Sales Management	تسق ٣٣١	MKT 331	-	-	٣	تسق ٢٠٣
٣	إدارة الفعاليات Event Management	ادر ٤٠٦	BUS 406	-	-	٣	-
٤	تطوير المنتجات الجديدة New Product Development	تسق ٤٠٦	MKT 406	-	-	٣	-

الخطة الدراسية لمرحلة البكالوريوس بكلية الادارة والأعمال (برنامج التسويق)

السنة الأولى
المستوى الأول

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				
-	٢	-	-	٢	ISLS 101	سلم ١٠١	الثقافة الإسلامية (١) (منطلقات أساسية في الثقافة الإسلامية) Islamic Culture (1)	١
-	٣	-	٢	٢	Math 161	رياض ١٦١	إحصاء عام General Statistics	٢
-	٣	-	-	٣	BUS101	ادر ١٠١	مبادئ إدارة الأعمال Principles of Business Administration	٣
-	٣	-	١٥		ENG 101- 1	إنج ١٠١-١	اللغة الإنجليزية (١) English Language (1)	٤
-	٣	-	-	٣	BUS 161	ادر ١٦١	مهارات الأعمال (١) Business Skills I	٥
١٤ 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				
إنج ١٠١-١	٣	-	١٥		ENG 102- 2	إنج ١٠٢- ٢	اللغة الإنجليزية (٢) English Language (2)	١
-	٢	-	-	٢	ARAB 101	عرب ١٠١	التحرير الكتابي Arabic Composition	٢
-	٣	-	١	٣	Math 106	رياض ١٠٦	رياضيات الأعمال Maths for Business	٣
ادر ١٠١	٣	-	-	٣	BUS 151	ادر ١٥١	الابتكار الرقمي والابداع والمشاريع Digital Innovation, Creativity and Enterprise	٤
-	٣	-	-	٣	BUS 111	ادر ١١١	أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية Business Ethics and Social Responsibility	٥
ادر ١٦١	٣	-	-	٣	BUS 162	ادر ١٦٢	مهارات الأعمال (٢) Business Skills II	٦
١٧ وحدة دراسية					المجموع			

السنة الثانية

المستوى الثالث

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No.	الرمز/ الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تمارين عملية LB	نظري LT				
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 202	سلم ٢٠٢	الثقافة الإسلامية (٢) (نظام الأسرة في الإسلام) Islamic Culture (2)	١
ريض ١٦١	٣	-	٢	٢	ECON 261	قصد ٢٦١	احصاء الأعمال Business Statistics	٢
-	٣	-	١	٣	ACCT 201	حساب ٢٠١	مبادئ المحاسبة المالية Principles of Financial Accounting	٣
-	٣	-	-	٣	ECON201	قصد ٢٠١	مبادئ الاقتصاد الجزئي Principles of Microeconomics	٤
ادر ١٠١	٣	-	-	٣	MKT 203	تسق ٢٠٣	مبادئ التسويق Principles of Marketing	٥
ادر ١٠١	٣	-	-	٣	BUS 252	ادر ٢٥٢	نظم المعلومات الإدارية Management Information Systems	٦
١٧ وحدة دراسية					المجموع			

المستوى الرابع

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				
حسب ٢٠١	٣	-	٢	٢	FIN204	مال ٢٠٤	مبادئ المالية Principles of Finance	١
حسب ٢٠١	٣	-	١	٣	ACCT 202	حسب ٢٠٢	مبادئ التكاليف والمحاسبة الإدارية Principles of Cost and Managerial Accounting	٢
قصد ٢٠١	٣	-	-	٣	ECON 202	قصد ٢٠٢	مبادئ الاقتصاد الكلي Principles of Macroeconomics	٣
ادر ١٠١	٣	-	-	٣	HRM 213	مرد ٢١٣	إدارة الموارد البشرية Human Resources Management	٤
ادر ١٠١	٣	-	-	٣	HRM 214	مرد ٢١٤	السلوك التنظيمي Organizational Behaviour	٥
-	٣	-	-	٣	LAW211	قون ٢١١	القانون التجاري Commercial Law	٦
١٨ وحدة دراسية					المجموع			

السنة الثالثة

المستوى الخامس

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				
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 303	سلم ٣٠٣	الثقافة الإسلامية (٣) (قضايا المرأة المعاصرة) Islamic Culture (3)	١
تسوق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 321	تسوق ٣٢١	سلوك المستهلك Consumer Behaviour	٢
تسوق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 301	تسوق ٣٠١	ادارة العلامة التجارية Brand Management	٣
تسوق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 322	تسوق ٣٢٢	الاتصالات التسويقية Marketing Communication	٤
قصد ٢٦١	٣	-	-	٣	MKT 302	تسوق ٣٠٢	بحوث السوق Market Research	٥
-	٣	-	-	٣	BUS 353	ادرس ٣٥٣	ريادة الاعمال Entrepreneurship	٦
١٧ وحدة دراسية					المجموع Total			

المستوى السادس

** يجب على الطالبات إكمال 12 ساعة معتمدة من متطلبات التخصص قبل دراسة أي مقرر اختياري

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				
-	٢	-	-	٢	ARAB 202	عرب ٢٠٢	التدريبات اللغوية Language Skills	١
تسق ٣٠١	٣	-	-	٣	MKT311	تسق ٣١١	ادارة التجزئة Retail Management	٢
تسق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT304	تسق ٣٠٤	تسويق الخدمات Service Marketing	٣
تسق ٣٠١	٣	-	-	٣	MKT341	تسق ٣٤١	تسويق الأعمال للأعمال Business to Business Marketing	٤
تسق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 351	تسق ٣٥١	التسويق الرقمي Digital Marketing	٥
-	٣	-	-	٣	-	-	متطلب اختياري Elective Course	٦
١٧ وحدة دراسية					المجموع Total			

السنة الرابعة

المستوى السابع

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				
سلم ١٠١	٢	-	-	٢	ISLS 404	سلم ٤٠٤	الثقافة الإسلامية (٤) مذاهب فكرية معاصرة) Islamic Culture (4)	١
-	٣	-	-	٣	BUS 445	ادر ٤٤٥	الإدارة الاستراتيجية Strategic Management	٢
تسق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 405	تسق ٤٠٥	استراتيجية التسويق Marketing Strategy	٣
تسق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 431	تسق ٤٣١	التسويق الدولي International Marketing	٤
-	٣	-	-	٣	-	-	متطلب اختياري Elective Course	٥
-	٣	-	-	٣	-	-	متطلب اختياري Elective Course	٦
١٧ وحدة دراسية					المجموع Total			

المستوى الثامن

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				
اجتياز ١١٠ ساعة على الأقل	٦	30	-	-	MKT 491	نسق ٤٩١	التدريب التعاوني Cooperative Training	١
٦ وحدة دراسية					المجموع Total			