

## 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 للإدارة والأعمال 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 فعّالة 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 والقيادات 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.

#### 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

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

نظام الدراسة:

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

الفرص الوظيفية:

تشتمل الفرص الوظيفية لبرنامج التسويق:

- إحصائي تسويق
- إحصائي مبيعات
- باحث تسويق
- إحصائي اعلان وترويج
- إحصائي علاقات عامة
- مسؤول العلامة التجارية
- مسؤول تسويق
- إحصائي الاعلانات
- مسؤول مبيعات
- وكيل المشتريات
- مسؤول توزيع
- إحصائي منتجات
- إحصائي 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	تسوق	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	مال٢٠٤	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

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				
ادر ١٥١	٣	-	-	٣	BUS 341	ادر ٣٤١	إدارة المشاريع Project Management	١
تسق ٢٠٣	٣	-	-	٣	MKT 331	تسق ٣٣١	ادارة المبيعات Sales Management	٢
-	٣	-	-	٣	BUS 406	ادر ٤٠٦	إدارة الفعاليات Event Management	٣
-	٣	-	-	٣	MKT 406	تسق ٤٠٦	تطوير المنتجات الجديدة New Product Development	٤

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			