



## الخطة الدراسية لمرحلة الدبلوم بالكلية التطبيقية

### برنامج التسويق (تعليم عن بعد)

#### نبذة عن الكلية:

إدراكاً من الدولة بأهمية التعليم ما بعد الثانوي كأحد مستهدفات تحقيق رؤية ٢٠٣٠ من خلال السعي لإيجاد حلول مبتكرة لتحسين مخرجات مؤسسات التعليم والتدريب ومواءمتها مع احتياجات التنمية المتسارعة والمتجددة، واستحداث برامج تعليم وتأهيل 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 ٤ 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 (١٤٤٦/٤/٩هـ) بتاريخ ١٤/٩/١٤٤٦هـ على تحويل كلية المجتمع وكليات 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.

## رسالة البرنامج:

تأهيل خريجات متميزات معرفياً ومهنياً في مجال التسويق لتلبية احتياجات سوق العمل ومواكبة التطورات المعاصرة بما يساهم في خدمة المجتمع

## أهداف البرنامج:

1. إكساب الخريجة المهارات المطلوبة للعمل في مجالات التسويق باستخدام أحدث التقنيات التعليمية ومواكبة للتغيرات في سوق العمل
2. توفير الفرص التدريبية في مجال التسويق من خلال تفعيل الشراكات المحلية مع جهات تخصصه.
3. تلبية احتياجات سوق العمل من الكوادر الوطنية المؤهلة في مجال التسويق.
4. تقديم مبادرات وانشطة تساهم في خدمة المجتمع.

٥. تهيئة الطالبات لاختبار الشهادة المهنية محترف أعمال معتمد في التسويق من خلال دراستها للمقررات التالية: مبادئ التسويق، البيع الاحترافي، التسويق الالكتروني، الاتصالات التسويقية، الوسائط المتعددة لتطبيقات التسويق، سلوك المستهلك، استراتيجيات التسويق

### نظام الدراسة:

يعتمد البرنامج نظام المستويات في الدراسة.

### الدرجة العلمية التي يمنحها البرنامج:

دبلوم مشارك في التسويق (تعليم عن بعد)

Associate Diploma in Marketing (Distance Learning)

دبلوم متوسط في التسويق (تعليم عن بعد)

Diploma in Marketing (Distance Learning)

### برنامج سيجما:

هو برنامج يحتوي على نقاط خروج اختيارية حيث يمكن للطالبة المقبولة عليه الخروج من البرنامج على النحو التالي.

### نقطة الخروج: شهادة تدريبية (اللغة الإنجليزية)

هي شهادة تدريبية في اللغة الإنجليزية، وتقدمها الكلية التطبيقية بالتعاون مع معهد اللغة الإنجليزية كنقطة خروج اختيارية لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد) بعد اجتياز مقرري اللغة الإنجليزية وعددها مقررين في الفصلين الدراسين الأول والثاني بـ (٢٤) ساعة اتصال بواقع (٦) وحدات دراسية معتمدة.

## نقطة الخروج بعد السنة الاولى: شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق

### (CBP Certified Business Professional in Marketing)

هي شهادة مهنية في التسويق ومعتمدة من International Business Training Association (IBTA) كنقطة خروج اختيارية لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد) بعد اجتياز مقررات تخصصية كمطلب للشهادة المهنية وهي: "مبادئ التسويق، البيع الاحترافي، التسويق الالكتروني، الاتصالات التسويقية، الوسائط المتعددة لتطبيقات التسويق، سلوك المستهلك، استراتيجيات التسويق" بواقع (٦١ وحدة دراسية معتمدة).

### نقطة الخروج: الدبلوم المشارك في التسويق (تعليم عن بعد)

هي درجة علمية تمنحها الكلية التطبيقية كنقطة خروج لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد) إتمام جميع مقررات السنة الأولى وعددها (١٣) مقرراً، بواقع (٤٦) وحدة دراسية معتمدة تشتمل على التدريب التعاوني بواقع (٦) وحدات دراسية معتمدة كمطلب إجباري للحصول على درجة الدبلوم المشارك في التسويق (تعليم عن بعد).

### نقطة الدخول لاستكمال درجة الدبلوم المتوسط في التسويق (تعليم عن بعد)

يتاح للطالبة العودة لاستكمال درجة الدبلوم المتوسط في التسويق (تعليم عن بعد) وفقاً للضوابط التالية:

- أ. أن تكون الطالبة حاصله على درجة دبلوم مشارك في التسويق (تعليم عن بعد) من الكلية التطبيقية بجامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن.
- ب. ألا تتجاوز مدة الخروج من البرنامج عامين من تاريخ الحصول على درجة الدبلوم المشارك.

ج. ألا يقل معدل الطالبة عند الخروج من البرنامج عن (٣,٥ من ٥).

### نقطة الخروج: شهادة مساعد مدير تسويق معتمد

#### (Certified Marketing Management Professional “Associate CMMP”)

هي شهادة مهنية دولية في التسويق ومعتمدة من المعهد الدولي للمسوقين المحترفين International Institute of Marketing Professionals (IIMP) كشهادة مهنية لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد) بعد اجتياز كافة المقررات التخصصية كمتطلب للشهادة المهنية.

#### الفرص الوظيفية في القطاع الحكومي والخاص:

اخصائي تسويق

تسويق خدمات

اخصائي مبيعات

باحث تسويق

مسؤول مبيعات

مسؤول العلامة التجارية

مسؤول تسويق

مسؤول توزيع

اخصائي منتجات

اخصائي خدمات ما بعد البيع

## لغة الدراسة:

اللغة العربية واللغة الانجليزية

## ترميز المقررات:

يتكون رمز المقرر من تصنيف حرفي وتصنيف عددي.

يرمز التصنيف الحرفي للبرنامج:

الرمز باللغة الإنجليزية	الرمز باللغة العربية
MAP	مسق

ويتكون التصنيف العددي من ثلاثة أرقام كما يلي:

يرمز رقم المئات إلى السنة الدراسية.

يرمز رقم العشرات إلى التخصص الدقيق في البرنامج

يرمز رقم الآحاد إلى تسلسل المقرر ضمن التخصص الدقيق للبرنامج



### مدلول رقم العشرات في ترميز المقررات

الرقم	التخصص الدقيق
٠	مدخل علم التسويق
١	التسويق الإلكتروني
٢	قنوات التسويق
٣	السلوك التسويقي
٤	تسويق الخدمات
٥	الاتصالات التسويقية
٩	التدريب التعاوني



## متطلبات التخرج لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد)

### دبلوم متوسط في التسويق (تعليم عن بعد)

تتكون الخطة الدراسية لبرنامج التسويق (التعليم عن بعد) بالكلية التطبيقية من (٦٣ وحدة دراسية) موزعة على النحو التالي:

عدد الوحدات الدراسية	المتطلبات	
٦	إجباري	١ متطلبات الجامعة
٥١	إجباري	٢ متطلبات البرنامج
٦	اختياري	
٦٣	المجموع	

## متطلبات التخرج لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد)

### دبلوم مشارك في التسويق (تعليم عن بعد)

تتكون الخطة الدراسية لبرنامج الدبلوم المشارك في التسويق (تعليم عن بعد) بالكلية التطبيقية من (٤٦) وحدة دراسية وتكون على النحو الآتي:

عدد الوحدات الدراسية	المتطلبات	
٦	إجباري	١. متطلبات الجامعة
٣٦	مقررات تخصصية	٢. متطلبات البرنامج
٤٦	المجموع	

## متطلبات الجامعة

وهي المقررات الدراسية التي تدرسها طالبات الجامعة في جميع الكليات وعددها (٢) بواقع (٦) وحدات دراسية موزعة كالتالي:

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتمدة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No	الرمز / الرقم	اسم المقرر	م
		تدريب TR	تمارين عملي LB	نظري LT				
-	٣	-	١٢		ENG ١٠١	انج ١٠١	اللغة الإنجليزية (١) English Language (١)	١
انج ١٠١	٣	-	١٢		ENG ١٠٢	انج ١٠٢	اللغة الإنجليزية (٢) English Language (٢)	٢
٦ وحدات دراسية					المجموع			

## متطلبات الكلية

(١) متطلبات الكلية الإجبارية: لا يوجد

(٢) متطلبات الكلية الاختيارية: لا يوجد

## متطلبات برنامج الدبلوم المشارك في التسويق (تعليم عن بعد)

### (أ) متطلبات البرنامج الإلزامية:

وعدها (١١) مقرراً بواقع (٣٦) وحدة دراسية موزعة على النحو التالي:

م	اسم المقرر Course Title	الرمز/ الرقم	Code/No	عدد ساعات الاتصال			عدد الوحدات المعتمدة CR	المتطلب السابق Prerequisite
				نظري LT	تمارين عملي LB	تدريب TR		
١	تطبيقات الحاسب في الاعمال <b>Computer applications in business</b>	كتب ١٠	OMP ١٠٠	٦	٦	-	٣	-
٢	الاتصالات الإدارية <b>Administrative Communications</b>	كتب ١٠٣	OMP ١٠٣	٦	٦	-	٣	-
٣	الاتصالات التسويقية <b>Integrated marketing communication</b>	مسق ١٥٠	MAP ١٥٠	٦	٦	-	٣	-
٤	الوسائط المتعددة لتطبيقات التسويق <b>Multimedia marketing applications</b>	مسق ١١١	MAP ١١١	٦	٦	-	٣	-
٥	مبادئ الإدارة <b>Principles of Management</b>	كتب ١٣٠	OMP ١٣٠	٣	-	-	٣	-
٦	مبادئ التسويق <b>Principle of Marketing</b>	مسق ١٠٠	MAP ١٠٠	٣	-	-	٣	-
٧	التسويق الإلكتروني <b>Electronic Marketing</b>	مسق ١١٠	MAP ١١٠	٦	٦	-	٣	مسق ١٠٠
٨	سلوك المستهلك <b>Consumer Behavior</b>	مسق ١٣٠	MAP ١٣٠	٣	-	-	٣	مسق ١٠٠
٩	البيع الاحترافي <b>Selling Professionally</b>	مسق ١٢٢	MAP ١٢٢	٦	٦	-	٣	-
١٠	استراتيجيات التسويق <b>Marketing Strategies</b>	مسق ١٠٣	MAP ١٠٣	٣	-	-	٣	مسق ١٠٠
١١	التدريب التعاوني <b>Internship</b>	مسق ١٩٠	MAP ١٩٠	-	-	٣٠	٦	اجتياز ٣٦ وحدة دراسية معتمدة
المجموع				٣٦ وحدة دراسية				



## ب) متطلبات البرنامج الاختيارية: لا يوجد

## متطلبات برنامج الدبلوم المتوسط في التسويق (تعليم عن بعد)

### (أ) متطلبات البرنامج الاجبارية:

وعدها (١٦) مقررا بواقع (0١) 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 عملي LB	نظري LT				
-	٣	-	٢	٢	OMP ١٠٠	كتب ١٠	تطبيقات الحاسب في الاعمال Computer applications in business	١
-	٣	-	٢	٢	OMP ١٠٣	كتب ١٠٣	الاتصالات الادارية Administrative Communications	٢
-	٣	-	٢	٢	MAP ١٥٠	مسق ١٥٠	الاتصالات التسويقية Integrated marketing communication	٣
-	٣	-	٢	٢	MAP ١١١	مسق ١١١	الوسائط المتعددة لتطبيقات التسويق Multimedia marketing applications	٤
انج ١٠٢	٣	-	-	٣	MAP ٢٠٢	مسق ٢٠٢	مصطلحات تسويقية باللافة الانجليزية Marketing Terminology in English Language	٥
-	٣	-	-	٣	OMP ١٣٠	كتب ١٣٠	مبادئ الادارة Principles of Management	٦
-	٣	-	-	٣	MAP ١٠٠	مسق ١٠٠	مبادئ التسويق Principle of Marketing	٧
مسق ١٠٠	٣	-	٢	٢	MAP ٢٠١	مسق ٢٠١	بحوث التسويق Market Research	٨

٩	التسويق الإلكتروني Electronic Marketing	مسق ١١٠	MAP ١١٠	٢	٢	-	٣	مسق ١٠٠
١٠	تصميم المطبوعات التسويقية Intermediate Graphic design	مسق ٢١٢	MAP ٢١٢	٢	٢	-	٣	مسق ١١١
١١	سلوك المستهلك Consumer Behavior	مسق ١٣٠	MAP ١٣٠	٣٥	-	-	٣	مسق ١٠٠
١٢	البيع الاحترافي Selling Professionally	مسق ١٢٢	MAP ١٢٢	٢	٢	-	٣	-
١٣	إدارة قنوات التسويق Marketing channel Management	مسق ٢٢١	MAP ٢٢١	٣	-	-	٣	-
١٤	استراتيجيات التسويق Marketing Strategies	مسق ١٠٣	MAP ١٠٣	٣	-	-	٣	مسق ١٠٠
١٥	الترويج والإعلان Advertising & Promotion	مسق ٢٥١	MAP ٢٥١	٢	٢	-	٣	-
١٦	التدريب التعاوني Internship	مسق ٢٩٠	MAP ٢٩٠	-	-	٣٠	٦	اجتياز ٥٧ وحدة دراسية معتمدة
المجموع				٥١ وحدة دراسية				





## الخطة الدراسية لمرحلة الدبلوم المتوسط لبرنامج التسويق (تعليم عن بعد)

### السنة الأولى

### المستوى الأول

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المقفلة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No.	الرمز/ الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تمارين عملي LB	نظري LT				
-	٣	-	١٢		ENG ١٠١	انج ١٠١	اللغة الإنجليزية (١) English Language (١)	١
-	٣	-	-	٣	OMP ١٢٠	كتب ١٢٠	مبادئ الإدارة Principles of Management	٢
-	٣	-	٢	٢	OMP ١٠٠	كتب ١٠٠	تطبيقات الحاسب في الاعمال Computer applications in business	٣
-	٣	-	-	٣	MAP ١٠٠	مسق ١٠٠	مبادئ التسويق Principle of Marketing	٤
-	٣	-	٢	٢	MAP١٢٢	مسق ١٢٢	البيع الاحترافي Selling Professionally	٥
-	٣	-	٢	٢	OMP ١٠٣	كتب ١٠٣	الاتصالات الادارية Administrative Communications	٦
١٨ 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				
انج ١١	٣	-	١٣		ENG ١٠٢	انج ١٠٢	اللغة الإنجليزية (٢) English Language	١
مسق ١٠	٣	-	-	٣	MAP ١٠٣	مسق ١٠٣	استراتيجيات التسويق Marketing Strategies	٢
مسق ١٠	٣	-	٢	٢	MAP ١١٠	مسق ١١٠	التسويق الإلكتروني Electronic Marketing	٣
-	٣	-	٢	٢	MAP ١٥٠	مسق ١٥٠	الاتصالات التسويقية Integrated marketing communication	٤
-	٣	-	٢	٢	MAP ١١١	مسق ١١١	الوسائط المتعددة لتطبيقات التسويق Multimedia marketing applications	٥
مسق ١٠	٣	-	-	٣	MAP ١٣٠	مسق ١٣٠	سلوك المستهلك Consumer Behavior	٦
١٨ وحدة دراسية					المجموع			

## التدريب التعاوني لبرنامج دبلوم المشارك في التسويق (تعليم عن بعد) (نقطة خروج - سيجماس\*)

المتطلب السابق Prerequisite	عدد الوحدات المعتم دة CR	عدد ساعات الاتصال			Code/No.	الرمز/ الرقم	اسم المقرر Course Title	م
		تدريب TR	تمارين عملي LB	نظري LT				
اجتياز ٣٦ وحدة دراسية معتمدة	٦	٣٠	-	-	MAP ١٩٠	مسق ١٩٠	التدريب التعاوني Internship	١
٦ وحدات دراسية					المجموع			

- قيد لنقطة الخروج ولا تحسب الوحدات ضمن خطة الدبلوم المتوسط

## السنة الثانية

### 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				
انج ١٠٦	٣	-	-	٣	MAP ٢٠٢	مسق ٢٠٦	مصطلحات تسويقية باللغة الانجليزية Marketing Terminology in English Language	١
-	٣	-	-	٣	MAP ٢٢١	مسق ٢٢١	إدارة قنوات التسويق Marketing channel Management	٢
-	٣	-	٢	٢	MAP ٢٥١	مسق ٢٥١	الترويج والإعلان Advertising & Promotion	٣
مسق III	٣	-	٢	٢	MAP ٢١٢	مسق ٢١٢	تصميم المطبوعات التسويقية Intermediate Graphic design	٤
مسق ١٠٠	٣	-	٢	٢	MAP ٢٠١	مسق ٢٠١	بحوث التسويق Marketing Research	٥
-	٣	-	-	-	-	-	مقرر اختياري (١) Elective Course (١)	٦
-	٣	-	-	-	-	-	مقرر اختياري (٢) Elective Course (٢)	٧



رمز النموذج: ف٠٢٨-١٣٠٠٠

نموذج الخطة الدراسية لمرحلة برنامج التسويق (تعليم عن بعد)

٦١ 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				
اجتياز 0٧ وحدة دراسية معتمدة	٦	٣٠	-	-	٢٩٠-MAP	مسق ٢٩٠	التدريب التعاوني Internship	١
٦ وحدات دراسية					المجموع			