

اهداف محتوى دبلوم التسويق

الاهداف العامة للبرنامج

1. المساهمة في تحقيق مستهدفات رؤية المملكة 2030 فيما يتعلق بمجال التسويق.
2. سد حاجة سوق العمل للكفاءات والكوادر المتخصصة في مجال التسويق.
3. الارتقاء بمستوى الأداء في مجال التسويق.
4. تزويد الطلبة بالجدارات المتعلقة بمجال التسويق.
5. تهيئة الطلبة لاختبار الشهادة الاحترافية المهنية في التسويق
6. تنمية المبادئ والاعتبارات الأخلاقية لدى الطلبة وتعزيز ثقافة الجودة والمسؤولية الاجتماعية تجاه المنظمات والمجتمع .
7. إعداد الطلاب لحياة مهنية ناجحة في مجال التسويق.

نواتج التعلم للبرنامج	
المعرفة والفهم	
1ع	يفهم أساسيات وقواعد اللغة الانجليزية
2ع	يفهم الاسس والمبادئ والنظريات المرتبطة بالتسويق.
3ع	يفهم الاتجاهات والاستراتيجيات الحديثة في مجال التسويق
المهارات	
1م	يجيد التواصل باللغة الانجليزية
2م	يطبق امهارات الاساسية المرتبطة بالتسويق في المؤسسات ذات العلاقة
3م	يمارس مهارات الاتصال والبحث والتحليل المتقدمة في مجال التسويق
القيم والاستقلالية	
1ق	يحترم التنوع الثقافي ويقبل التعايش مع الآخر
2ق	يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة
3ق	يعمل ضمن فريق عمل ويتحمل المسؤولية

المستوى الاول

Course Title	Course general Description	Course Main Objective(s):	Course Learning Outcomes (CLOs)
Grammar	<p>This course adopts the Focus-on-Form (F on F) Approach (see Michael Long's theory) to raise the students' awareness of the fundamentals of English grammar to communicate effectively in different and socially meaningful contexts. It covers articles, auxiliaries (be, have, and do), singular & plural nouns, adjectives, adverbs, and prepositions. Furthermore, students will be exposed to English tenses (present simple, and present continuous.) Finally, possessive adjectives and possessive pronouns, Nouns, and Pronouns are covered in this course. All these elements of grammar are expected to be introduced, emphasized, and made aware of in different meaningful contexts to help students understand the importance of grammar in learning the English language.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identify the differences between the articles a, an & the in English. ▪ Use correctly and purposively all the grammatical items presented in the course (articles, auxiliaries "be, have and do", difference between the simple present, and present continuous, singular & plural nouns, adjectives, adverbs, prepositions). ▪ Identify the parts of speech in the English language. ▪ Differentiate between the present and past tenses in spoken or written contexts. ▪ Identify the possessive adjectives and the possessive pronouns. ▪ Use countable and uncountable nouns with the correct subject verbs. 	<p>Knowledge and understanding</p> <ul style="list-style-type: none"> -To recognize the fundamentals of English sentence structure (form, meaning, and usage of basic structures in English). - To identify the main tenses in English correctly <p>Skills</p> <ul style="list-style-type: none"> - To use of the knowledge of the rules of grammar they learned - To write suitable grammatical rules correctly based on the context they occur <p>Values, autonomy, and responsibility</p> <p>To cultivate students' ability to respect, appreciate, and understand one's own culture and the culture of other nations</p>

Course Title	Course general Description	Course Main Objective(s):	Course Learning Outcomes
Reading	<p>The aim of this course is to provide students with a good fundamental training on reading skills and vocabulary strategies. Fundamental vocabulary learning strategies will be emphasized in the</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recognize reading structure in a textbook ▪ Recognize the topic, main idea, and supporting details in a paragraph. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Knowledge and understanding

course. Both intentional/direct and incidental/indirect vocabulary strategies will be catered for (again including but not necessarily limited to): guessing strategies, word association, background knowledge, word consciousness, glossing strategies, morphological and semantic analysis/mapping of words, definitions, dictionary use strategies, social strategies, multimodality, etc. Also, there is a focus on reading skills and strategies.

These skills and strategies are carried over by providing students with new essays and questions that will enable them to gauge and improve their reading comprehension. Vocabulary, critical thinking skill, building and inferential comprehension activities provide the opportunity to practice necessary skills for standardized testing. Three hours a week are dedicated to teaching this course. This course is tailored to develop students' abilities to read correctly, analyze and criticize various texts in a simple a way. Students will practice some traditional reading skills such as skimming and scanning. Various topics will be discussed and analyzed. Students will be asked to identify the main idea of the text and the supporting ideas as well. In addition to that, they are highly encouraged to express their opinions on and attitudes towards the topics discussed in the classroom. Moreover, they are highly motivated to discuss and write about some topics they read about as part of the assessment. Students are highly encouraged to interact with each other in some activities which motivate group-work and pair-work. This will develop their communicative skills to listen to each other and instigate their tendency to negotiate and persuade others of their viewpoints.

- Read and analyze texts critically.
- Guessing meaning from the context.
- Using punctuation correctly.
- Use resources to increase vocabulary and gain deeper understanding by using context clues and reading what is between the lines.
- Apply comprehension monitoring strategies during and after reading: determine importance using theme, main idea, and supporting details in grade-level information.
- Summarize and paraphrase the main parts of a text by giving the main idea, sub-ideas, etc

- To recognize the topic, main idea, and supporting details in a paragraph
- To predict the meaning of new words from the context.

▪ **Skills**

- To infer the lexical relation between the vocabulary used in the reading comprehension
- To analyze texts critically and distinguish between main ideas and important details

▪ **Values, autonomy, and responsibility**

- To cultivate students' ability to respect, appreciate, and understand one's own culture and the culture of other nations

Course Title	Course general Description	Course Main Objective(s):	Course Learning Outcomes
Writing	<p>This course aims at training the students in writing precise and accurate paragraphs. For that matter the focus will be on the academic ingredients of a paragraph like topic, topic sentence, supporting sentences and concluding sentence with unity and coherence. Then, different types of paragraphs will be introduced, compared and practiced on. Descriptive, process, opinion and narrative paragraphs will be emphasized. In addition, students will particularly practice argumentation and persuasion strategies, comparing and contrasting along with discussing techniques in writing (all contributing to critical thinking through critical writing). Furthermore, modern and postmodern techniques of writing including how technology has influenced writing, writing and identity and writing and culture will preferably be touched on.</p> <p>Students will be constantly reminded that writing is a continuous process of rewriting and redrafting and that is what most good writers actually do. They should also be taught to avoid bad writing habits/ techniques such as verbosity, repetition, vagueness and rambling through a text. Punctuation as an important part of the mechanics of writing will continuously be emphasized throughout the course.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identify the contents of a paragraph. ▪ Empower students with tools and mechanics to communicate effectively through writing. ▪ Brainstorm ideas about a topic. ▪ Use bottom-up, top-down and interactive writing strategies. ▪ Use correct and effective punctuation. ▪ Discuss the role of topic sentence, theme statement, theme paragraph, supporting sentences and concluding sentences/paragraph. ▪ Write a descriptive paragraph/a process paragraph /an opinion paragraph ▪ Write a personal narrative suitably. ▪ Edit a paragraph 	<p>Knowledge and understanding</p> <ul style="list-style-type: none"> - The students will be able to recognize the stages of writing -The students will be able to identify the topic sentence, supporting sentence and controlling ideas. <p>Skills</p> <ul style="list-style-type: none"> -The students will be able to differentiate between the topic and controlling idea -To write different kinds of paragraph taking into consideration the unity and coherence in the paragraph <p>Values, autonomy, and responsibility</p> <p>To Cultivate students' ability to respect, appreciate, and understand one's own culture and the culture of other nations.</p>

Course Title	Course general Description	Course Main Objective(s):	Course Learning Outcomes
Listening and speaking	<p>This course aims to train students to develop good and effective speaking and listening skills. They will be trained to speak and listen actively and effectively for different purposes and in different social contexts. A wide range of speaking and listening strategies will be continuously described and emphasized throughout the course. English is</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Speak effectively about different topics in different communicative situations and contexts. ▪ Demonstrate clarity and intelligibility in producing spoken language. ▪ Recognize variation in sounds due to varieties in English language. 	<p>Knowledge and understanding</p> <ul style="list-style-type: none"> -To recognize listening/speaking strategies -To identify the main ideas and specific details from listening <p>Skills</p>

	<p>a global language, and students will be exposed to a variety of native and nonnative English accents. What is more, they will be trained to speak clearly, expressively and intelligibly to a wide range of English speakers and users (of various accents and cultural backgrounds). The course utilizes vast and varied audio and video-taped materials (multimodal materials) taught with a view to integrate listening and speaking with other major language skills (reading and writing). The Videos and audios will particularly help to train students on stress and connected speech features (intonation, assimilation, rhythm, etc.).</p> <p>Instructors are required to keep updated and to be context-sensitive, flexible, dynamic and to vary both teaching and evaluation strategies (integrating teaching and testing). Although the Interactions series is currently used in the course, this can change or may be supplemented by any other materials (materials selection or collation depends largely on the course philosophy, aims and outcomes).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infer meaning from spoken messages. ▪ Take notes from a conversation and from lectures. 	<p>- To use the words learned from some contexts in different learning environments</p> <p>-To write/take notes from the lectures and listening activities</p> <p>-To develop a proper conversation including suitable listening and speaking strategies</p> <p>Values, autonomy, and responsibility</p> <p>To cultivate students' ability to respect, appreciate, and understand one's own culture and the culture of other nations</p>
--	--	--	---

Course Title	Course general Description	Course Main Objective(s):	Course Learning Outcomes
Vocabulary	<p>While reading the book <i>English Vocabulary in use</i>, students identify words that are unfamiliar to them. Working collaboratively in small groups, they discuss the meaning of these new words, using context clues and photos, prior knowledge, and both print and online resources. Students then apply their knowledge of the new vocabulary to further their understanding of the text.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Familiarize students with the techniques of learning vocabulary. ▪ Decode, recognize and memorize known and unknown words, ▪ Spell common English words, phrases and expressions. ▪ Know the process of vocabulary acquisition ▪ Provide students with skills/opportunities to learn words independently 	<p>Knowledge and understanding</p> <p>-To memorize the meanings of common English words, phrases and expressions</p> <p>-To relate the different parts of speech in a sentence and to identify a word in different contexts for expressing different meanings</p> <p>Skills</p>

		<ul style="list-style-type: none">▪ Know the meanings of specific words▪ Identify the parts of speech in the English language.	<p>- To write the spelling of common English words, phrases and expressions</p> <p>-To illustrate the different parts of speech in a sentence and use words in their conversations</p> <p>Values, autonomy, and responsibility</p> <p>To cultivate students' ability to respect, appreciate, and understand one's own culture and the culture of other nations</p>
--	--	---	---

اسم المقرر	رمز المقرر	نبذة عن المقرر	الاهداف	نواتج التعلم
مبادئ الإدارة	MARD 116	يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطلاب بأساسيات علم الإدارة من خلال دراسة وظائف المدير كالتخطيط، التنظيم، اتخاذ القرار، والرقابة، وفهم النظريات والمدارس الإدارية التي أسهمت في تطور هذا العلم. كما يعرف المقرر بوظائف الإدارات المتخصصة مثل التسويق، والمالية، والموارد البشرية، والإنتاج، بما يساعد الطالب على تكوين تصور شامل عن إدارة المنظمات بفعالية.	يهدف هذا المقرر إلى : 1-تعريف الطالب بالمبادئ والمهارات الإدارية في منظمات الأعمال خاصة المؤسسات الرياضية 2- تمكين الطالب من التعرف على الوظائف الإدارية التي تؤدي إلى نجاح الشركات والمؤسسات.	1-المعرفة والفهم: - يوضح المفاهيم الأساسية للإدارة والمدير والمنظمة. - يشرح الوظائف الإدارية (التخطيط، التنظيم، التوجيه، الرقابة). 2-المهارات يفرق بين وظائف إدارة التسويق، الإدارة المالية، إدارة الموارد البشرية، إدارة العمليات الإنتاجية 3-القيم والاستقلالية والمسؤولية - يتحلّى بأخلاقيات وأداب المهنة

المستوى الثاني

اسم المقرر	رمز المقرر	نبذة عن المقرر	الاهداف	نواتج التعلم
مهارات الاتصالات الادارية	MARD 121	يسعى هذا المقرر إلى تنمية مهارات الاتصال لدى الطلاب من خلال تعريفهم بمفهوم الاتصال وأدواته وخصائصه، وتنمية الثقة بالنفس والقدرة على التواصل الفعال مع الذات والآخرين. كما يهدف إلى تمكينهم من مواجهة المشكلات الاتصالية، وتحسين مهارات التحدث، والاستماع، والإلقاء، والخطابة. إضافة إلى ذلك، يتناول المقرر مفهوم الاتصال الإداري وعناصره، ودوره في تحقيق أهداف ومهام العمل الإداري بكفاءة.	1- تمكين الطالب من التعرف على مفهوم الاتصال وأدواته وخصائصه، ومواجهة المشاكل الاتصالية بكل قوة واقتدار ، 2- تنمية مهارات الاتصال مع الآخرين	1-المعرفة والفهم: - يفهم مبادئ وأسس ومفهوم وأهمية ومجال وعناصر ونظريات الاتصال الفعال - يفهم مهارات بناء الرسالة الاتصالية 2-المهارات - يتفاوض مع الآخرين للوصول إلى الهدف المنشود - تنظيم وإدارة الوقت بشكل فعال 3-القيم والاستقلالية والمسؤولية - يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة
مقدمة في الاقتصاد	MARD 122	يشرح المقرر ما هو علم الاقتصاد، وما هي المشكلة الاقتصادية ومعالجة الأنظمة الاقتصادية لها ، وما هي أدوات التحليل الاقتصادي الجزئي من خلال تناول قوى السوق العرض والطلب ، فضلا عن تناول موضوعات أساسية في الاقتصاد الكلي كالنتائج المحلي الإجمالي والبطالة والتضخم والدورة الاقتصادية وموضوعات رئيسية في إقتصاديات العمل كالطلب على	1. تزويد الطالب بمعارف ومفاهيم ومهارات عن طبيعة المشكلة الاقتصادية وإمكانات الإنتاج ، والأنظمة الاقتصادية وتحليلها للمشكلة الاقتصادية وأساسيات العرض والطلب ونظام الأسعار ، مفاهيم الناتج المحلي والدخل المحلي. 2. البطالة والتضخم والدورة الاقتصادية، إقتصاديات العمل والطلب وعرض العمل، التعرف سوق العمل في المملكة العربية السعودية.	1- المعرفة والفهم - يشرح طبيعة المشكلة الاقتصادية وكيفية حلها، ونظرية الطلب و العرض. - يوضح علاقة الدورة الاقتصادية بالبطالة والتضخم . يلخص أساسيات إقتصاديات العمل 2-المهارات

<p>- يحلل حسابات الناتج المحلي .</p> <p>- يحلل منحني إمكانيات الانتاج.</p> <p>- يحلل سوق العمل في المملكة العربية السعودية.</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة</p>	<p>3. تنمية قيم العمل الجماعي وتحمل المسؤولية.</p>	<p>العمل وعرض العمل وسوق العمل في المملكة العربية السعودية.</p>		
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يوضح المفاهيم والمبادئ الأساسية للمحاسبة المالية؛</p> <p>- يشرح خطوات الدورة المحاسبية .</p> <p>2- المهارات</p> <p>- يسجل العمليات المالية في الدفاتر المحاسبية.</p> <p>- يعد ميزان المراجعة والقوائم المالية للمنشآت الخدمية والتجارية.</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة</p>	<p>1. أكساب الطلاب المعارف المتعلقة بالإطار الفكري للمحاسبة.</p> <p>2. تمكين الطالب من معرفة قواعد تسجيل العمليات المالية المختلفة واستكمال الدورة المحاسبية والتعرف على التسويات الجردية نهاية الفترة وإعداد القوائم المالية.</p> <p>3. تنمية مهارات العمل الجماعية لدى الطلاب ومهارة التعلم الذاتي.</p>	<p>يتناول هذا المقرر تعريف المحاسبة المالية وتطورها والتعرف على فروع ومبادئ المحاسبة ووظائف المحاسبة وفروعها ومعادلة الميزانية، والتعرف على مراحل الدورة المحاسبية (التسجيل – الترحيل-الترصيد - إعداد ميزان المراجعة- وإعداد القوائم المالية الختامية للمشروع)؛ وإعداد التسويات الجردية الخاصة بالإيرادات والمصروفات، وأخيرا التعرف على عمليات تسجيل البضاعة محاسبياً.</p>	<p>MARD 123</p>	<p>مبادئ المحاسبة المالية</p>
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يعرف المفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالتسويق</p>	<p>يهدف هذا المقرر إلى:</p> <p>1-تعريف الطالب بالمفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالتسويق وأهدافه، و البيئة التسويقية .</p>	<p>يتناول هذا المقرر التعريف بالمفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالتسويق وأهدافه . كما يركز على العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك في السوق والية اتخاذ القرار. إضافة إلى ذلك يسعى المقرر إلمام الطالب بطرق</p>	<p>MARD 124</p>	<p>مبادئ إدارة التسويق</p>

<p>- يفهم عناصر المزيج التسويقي</p> <p>2- المهارات</p> <p>يفرق بين العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك .</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة</p>	<p>2- التعرف على عناصر التسويق معرفة النواحي التنظيمية للتسويق.</p> <p>3- يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة.</p>	<p>تقسيم عملاء السوق و تحديد الفئة للصفات المستهدفة تبعا السكانية والاجتماعية والبيئية. كذلك يتناول المقرر التعريف بالمنتج والرعاية والدعاية والاعلان ودورها في التسويق.</p>		
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>يفهم ويتمكن من مفهوم الاتصالات التسويقية المتكاملة وعناصرها</p> <p>يفهم أساليب الترويج وعلاقتها بالاتصالات التسويقية</p> <p>2- المهارات</p> <p>- يمارس ويصمم أنشطة الاتصالات التسويقية</p> <p>- القدرة على وضع خطط الاتصال التسويقي التكاملية</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة</p>	<p>1. بيان دور وسائل الاتصال المعاصرة في تحقيق الاتصال التسويقي الفعال.</p> <p>2. المام الطالب بمراحل الاتصال التسويقي.</p> <p>3. تعريف الطالب أدوات الإعلان التسويقي .</p> <p>4. تقييم عمليات الاتصال التسويقي</p> <p>5. تقييم الحملات الإعلانية بما يخدم أهداف المؤسسة .</p> <p>6. كيفية إدارة العلاقات مع العملاء.</p>	<p>يتناول المقرر تعريف الطالب بمفاهيم ونظريات ومبادئ الاتصال وتطبيقاته في مجال التسويق. كما يهدف إلى تدريب الطالب على استخدام الأدوات الترويجية وتخطيط وإدارة الحملات التسويقية من خلال التركيز على عناصر المزيج الترويجي (إعلان، ودعاية، وبيع شخصي، ووسائل تنشيط المبيعات، وغيرها)</p>	<p>MARD 125</p>	<p>الاتصالات التسويقية المتكاملة</p>
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>يشرح الطالب المفاهيم الأساسية لتطبيقات الحاسب في التسويق</p> <p>2- المهارات</p>	<p>1- تزويد الطلاب بالمعارف والمهارات الضرورية واللازمة لتصميم نماذج محوسبة لتطبيقات تسويقية باستخدام أدوات وتقنيات الحاسب من خلال نظام الجداول الالكترونية الإكسل (Microsoft Excel) ونظام قواعد البيانات الأكسس (Microsoft Access) وبرمجيات التسويق وميزات الحاسب في مجال التسويق</p>	<p>يتناول المقرر تعريف و تهيئة الطلبة وإعدادهم للتعامل مع برمجيات الحاسب التسويقية وتطبيقاته، حيث تم معالجة الموضوعات التسويقية من الناحية التطبيقية وتم التركيز فيها على تنفيذ العملية مباشرة على الحاسب الآلي.</p>	<p>MARD 126</p>	<p>تطبيقات الحاسب الآلي في التسويق</p>

يصمم الطالب التقارير التسويقية باستخدام البرمجيات المختلفة 3-القيم والاستقلالية والمسؤولية - يتحلّى بأخلاقيات وأداب المهنة	وأهم العوامل التي ساهمت في تعزيز استخدام الحاسب في التسويق إضافة إلى عناصر عملية تطبيقات الحاسب في التسويق.			
--	---	--	--	--

المستوى الثالث

اسم المقرر	رمز المقرر	التعريف	الاهداف	نواتج التعلم
إدارة المنتجات وقنوات التوزيع	MARD 211	يهدف المقرر إلى التعريف بعملية إدارة المنتجات السلعية والخدمية وآليات التخطيط والتطوير للمنتجات القائمة أو المنتجات الجديدة في ضوء دورة حياة المنتج وطبيعة العرض والطلب وكذلك أنواع قنوات التوزيع.	1- التعرف على إدارة المنتجات 2- دراسة أهمية المنتجات 3- التعرف على دورة حياة المنتجات 4- التعرف على اساليب تخطيط وتطوير المنتجات 5- الالمام بالاسس والمفاهيم المتعلقة بقنوات التوزيع والامداد.	1- المعرفة والفهم - يفهم أساسيات إدارة المنتجات - يعرف انواع قنوات التوزيع المختلفة 2- المهارات - يميز بين المراحل المختلفة في دورة حياة المنتجات - يمارس كيفية اختبار المنتج المناسب للسوق المناسب 3- القيم والاستقلالية والمسؤولية - يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.
سلوك العملاء	MARD 212	يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطلاب بمبادئ ومفاهيم علم سلوك العملاء بوصفه أحد العلوم الحديثة التي تؤثر في القرارات التسويقية. يركز المقرر على تحليل سلوك المستهلكين ودوافعهم واتجاهاتهم الشرائية، ودراسة تأثير عناصر المزيج التسويقي والعوامل النفسية والديموغرافية على قرارات الشراء. كما يتناول تجزئة السوق والإدراك الحسي والبرامج الترويجية الحديثة وعلاقتها بسلوك العملاء، مع تدريب الطلاب على التطبيقات	أهداف مقرر سلوك العملاء في شكل نقاط مختصرة: 1- تعريف الطلاب بأسس ونظريات ومفاهيم سلوك العملاء وأهمية دراستها وأنواع العملاء وتطور سلوكهم تجاه السلع والخدمات. 2- تطبيق النظريات عملياً من خلال دراسات حالة وميدانية على شركات صناعية وخدمية في البيئة السعودية. 3- تمكين الطلاب من فهم العوامل المؤثرة على قرار الشراء ودراسة النماذج المفسرة مثل Lancaster، ،Nicosia ،Howard & Sheth	1- المعرفة والفهم - يشرح أهمية سلوك العميل . نشأة وتطور سلوك العملاء - يوضح الفهم العميق و الوعي الناقد للقضايا التسويقية ذات التأثير على قرار العميل الشرائي - المراجعة الناقد عند جمع وتحليل وتفسير المعلومات في مجال النماذج المفسرة لسلوك العميل

<p>تجارة اقتناء السلع والخدمات في ظل المنافسة السوقية بكل اشكالها</p> <p>2-المهارات</p> <p>- يحلل السلوك الشرائي للعميل وابعاده والمؤثرات الداخلية مثل (الدوافع / الشخصية / الإدراك / الأجاهات / التعلم)</p> <p>- يميز بين سلوك المستهلك وسلوك العميل تجاه قرار الشراء وامتلاك السلع عبر الوسطاء او من مصدرها الرئيسي وفقاً لأستراتيجيات الأسواق في البيئة السعودية</p> <p>3-القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>	<p>4-مناقشة وتقييم القضايا الاجتماعية المؤثرة في سلوك العملاء وتحليل مدخلات ومخرجات السلوك الشرائي كنظام متكامل.</p> <p>5- تعزيز فهم الطالب للعوامل المحددة لقرار الشراء مثل الدوافع، الرغبات، الشخصية، الإدراك الحسي، المنافسة، ومراحل اتخاذ القرار الشرائي.</p>	<p>العملية والدراسات الميدانية المرتبطة بالقرارات التسويقية في بيئة الأعمال السعودية.</p>		
<p>1- المعرفة و الفهم</p> <p>- يشرح مهام ووظائف ومسؤوليات ادارة المبيعات</p> <p>- الالمام بمهام ومسؤوليات رجال البيع</p> <p>2-المهارات</p> <p>- تمكن الطالب من تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة</p> <p>- تدريب على مهارات البيع الشخصي</p>	<p>1- مهام ووظائف ومسؤوليات ادارة المبيعات.</p> <p>2- التعرف على مهام ومسؤوليات رجال البيع .</p> <p>3- تعريف الدارس كيفية تخطيط وإعداد خطة المبيعات.</p> <p>4- اساليب التنبؤ بالمبيعات.</p> <p>5- تدريب الطالب على مهارات البيع الشخصي.</p>	<p>يتضمن المقرر الطرق والأساليب العلمية المستخدمة لادارة العمليات البيعية وكذلك التنبؤ بالمبيعات والتخطيط لها وكل مايتعلق برجال البيع والقوي البيعية من تحفيز وتدريب وقياس اداء وغيرها كما يتناول البيع الشخصي.</p>	<p>MARD 213</p>	<p>إدارة المبيعات</p>

<p>- يقارن بين الاساليب المختلفة للتنبؤ بالمبيعات</p> <p>3-القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>				
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- المعرفة بخصائص وطرق تلخيص وعرض البيانات الإحصائية.</p> <p>- الإلمام بالمفاهيم الأساسية في علم الإحصاء و المقاييس والمعاملات.</p> <p>2- المهارات</p> <p>- يحلل البيانات ويستخرج منها المعلومات باستخدام المقاييس الإحصائية الوصفية.</p> <p>- يميز بين المعاملات الإحصائية ويختار المناسب لطبيعة البيانات و يستخدم برامج الحاسب الآلي في تحليل البيانات الإحصائية.</p> <p>3-القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>	<p>1. تزويد الطالب بالمعارف والمهارات المرتبطة بطرق جمع البيانات الإحصائية وطرق تبويبها وتنظيمها وتلخيصها وعرضها بيانياً.</p> <p>2. إكساب الطالب مهارات تحليل البيانات و تبويبها وتنظيمها وتلخيصها وعرضها بيانياً بطريقة يدوية وباستخدام برامج الحاسب الآلي.</p> <p>3. اكساب الطالب مفاهيم ومهارات تطبيق المقاييس الإحصائية الوصفية في مجال تخصصه واستيعاب العلاقات بين المتغيرات و طرق التنبؤ بها.</p>	<p>يتضمن المقرر المعارف و المفاهيم الأساسية في الإحصاء ومهارات تحليل البيانات و عرضها وتلخيصها بالرسوم البيانية . لذلك يتضمن مفاهيم وتطبيقات مقاييس ومعاملات الإحصاء الوصفي مثل مقاييس النزعة المركزية والتشتت والارتباط بين المتغيرات. يقدم المقرر الطرق المختلفة للاختبارات الاحصائية، بالإضافة الى دراسة الارتباط الخطي للمتغيرات. كما يقدم المقرر للطالب أدوات تحليل البيانات باستخدام البرامج الحديثة و طرق لعرض البيانات.</p>	<p>MARD 214</p>	<p>تحليل البيانات و الاحصاء</p>
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يشرح مفاهيم و أهمية التسويق الالكتروني</p>	<p>1- يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم والمصطلحات المرتبطة بالتسويق وأهدافه، البيئة التسويقية .</p>	<p>يهدف هذا المقرر إلى تعريف الطلاب بمفهوم التسويق الإلكتروني والبيئة التسويقية الرقمية، مع التركيز على خطوات عملية الشراء عبر الإنترنت والعوامل المؤثرة فيها.</p>	<p>MARD 215</p>	<p>التسويق الإلكتروني</p>

<p>- يفهم البيئة التسويقية الالكترونية</p> <p>2-المهارات يميز بين أساليب العمل بالتسويق الالكتروني</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>	<p>2- التعرف على عناصر التسويق معرفة النواحي التنظيمية للتسويق.</p> <p>3- يبين الدور الذي تلعبه وظيفة التسويق في تحقيق أهداف المنظمة.</p>	<p>كما يتناول عناصر التسويق الإلكتروني من منتج وسعر وتوزيع وترويج في سياقها الرقمي، ويعرض الجوانب التنظيمية والقانونية المرتبطة به. ويسعى المقرر إلى توضيح الدور الحيوي للتسويق الإلكتروني في تحقيق أهداف المنظمة وتعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق الحديثة.</p>		
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يوضح الفروق بين الإعلان والترويج والتسويق</p> <p>- يشرح ما هي الإعلان وما هو الترويج وما هو الفرق بينهم</p> <p>2-المهارات - يصمم إعلانات لبعض المنتجات - يطبق الأسس العلمية لعملية الترويج.</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>	<p>يهدف هذا المقرر إلى مساعدة الطالب على:-</p> <p>1- التمييز والتفريق بين الاعلان والترويج.</p> <p>2- تزويد الطلاب بفهم أعمق للأساليب، المبادئ، المصطلحات المتعلقة بالترويج وبالاعلان.</p> <p>3- اكساب الطلاب مهارات عملية في تصميم وتطوير الاعلانات والترويج وأثرهما على المبيعات.</p> <p>4- تقرير الوسيله الإعلامية المناسبة لاستخدامها في الاعلان.</p>	<p>يتناول هذا المقرر عناصر الاتصالات التسويقية من منظور متكامل، حيث تتيح هذه المعرفة للطلاب القدرة على البحث وتقييم الموقف التسويقي والترويجي للشركة واستخدام تلك المعلومات في إعداد استراتيجيات وبرامج ترويج وأعلان فعالة.</p>	<p>MARD 216</p>	<p>الترويج والإعلان</p>

المستوى الرابع

<p>1- المعرفة والفهم</p> <ul style="list-style-type: none"> - يشرح الطالب مفهوم وأهمية بحوث التسويق ودورها في دعم القرارات الإدارية - يميز بين أنواع البحوث التسويقية (استكشافية، وصفية، سببية). - يوضح أساليب جمع البيانات (الأولية والثانوية) وأدواتها. <p>2- المهارات</p> <ul style="list-style-type: none"> - يصمم خطة بحث متكاملة تتضمن منهجية مناسبة واختيار عينة ممثلة. - يعد استبياناً أو أداة جمع بيانات مناسبة لأهداف البحث. <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <ul style="list-style-type: none"> - يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية. 	<p>1- تزويد الطالب بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم الأساليب العلمية لجمع البيانات وتحليلها وتفسيرها بهدف دعم عملية اتخاذ القرارات التسويقية.</p> <p>2- جعل الطالب قادراً على تحديد المشكلات التسويقية والفرص، وتصميم أدوات البحث (مثل الاستبيانات والمقابلات)، واختيار العينات،</p> <p>3- تحليل النتائج بطريقة منهجية تساعد الإدارة على وضع استراتيجيات تسويقية فعالة.</p>	<p>يهدف مقرر بحوث التسويق إلى تزويد الطلاب بالمعارف والمهارات اللازمة لإجراء البحوث العلمية في المجال التسويقي، من خلال دراسة مفهوم وأهمية البحوث التسويقية، وطرق تحديد المشكلات وتصميم خطط البحث وجمع البيانات وتحليلها باستخدام الأساليب الإحصائية. كما يركز على تطبيق النتائج في دعم القرارات الإدارية وفهم الأسواق وسلوك المستهلك وقياس فعالية الأنشطة التسويقية، بما يسهم في تعزيز قدرة المؤسسات على مواجهة التحديات واستثمار الفرص.</p>	<p>MARD 221</p>	<p>بحوث التسويق</p>
--	--	---	---------------------	---------------------

<p>1- المعرفة والفهم</p> <ul style="list-style-type: none"> - يشرح أهمية التسويق - الأستراتيجي في منظمات الأعمال - يوضح الفهم العميق و الوعي الناقد للقضايا التسويقية - واهمية دور الأستراتيجيات التسويقية في معالجة تلك القضايا عبر تنفيذ سياسات وخطط تستهدف اكتساب العملاء والحفاظ على العملاء الحاليين واكتساب اكبر حصة تسويقية - يحلل اهمية استراتيجيات المنتج والتوزيع والترويج في بيئة التسويق المنافسة <p>2- المهارات</p> <ul style="list-style-type: none"> - يحلل مكونات الخطة الاستراتيجية وتنفيذها وتقييمها من وقت لآخر مراعاة البعد الخلاقي عند تنفيذ 	<ul style="list-style-type: none"> - تعريف الطلاب بالأسس والنظريات والمفاهيم المتعلقة بالاستراتيجيات التسويقية - شرح تنفيذ الاستراتيجيات التسويقية في منظمات الأعمال ودراسة تأثيرها على الربحية واكتساب والحفاظ على العملاء. - تمكين الطلاب من دراسة استراتيجيات المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج) وفق نتائج بحوث التسويق - مناقشة وتقييم أداء الخطة التسويقية وتحليل تأثير الاستراتيجيات على معالجة الخلل التسويقي والتقييم المستمر للتنفيذ. - فهم أهمية الأخلاقيات في البيئة التسويقية ومراعاتها عند إعداد الاستراتيجيات التسويقية للبيئتين الداخلية والخارجية 	<p>يسعى هذا المقرر إلى تعريف الطلاب بالمبادئ والمفاهيم الأساسية للاستراتيجية التسويقية باعتبارها خطة شاملة للوصول إلى العملاء وتحويلهم إلى مستهلكين. يركز المقرر على عرض القيمة ورسائل العلامة التجارية وبيانات العملاء المستهدفين، ويغطي عناصر المزيج التسويقي الأربعة: المنتج، السعر، المكان، والترويج. كما يدرس الفرق بين الخطة التسويقية والاستراتيجية التسويقية، وأنواع الاستراتيجيات التسويقية ومجالاتها، وطرق تصميم واختيار الاستراتيجية المناسبة بما في ذلك استراتيجيات المنافسة وتقسيم السوق.</p>	<p>MARD 222</p>	<p>الاستراتيجيات التسويقية</p>
---	---	--	---------------------	--------------------------------

<p>الأستراتيجيات التسويقية</p> <p>- يميز بين الخطة التسويقية والاستراتيجيات الأخرى ودورهما في زيادة المنظمات وزيادة الربحية</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>				
<p>1- المعرفة و الفهم</p> <p>- يشرح مصطلحات التسويق بالغة الانجليزية</p> <p>- يفهم مدلول مصطلحات التسويق بالغة الانجليزية</p> <p>2- المهارات</p> <p>يميز بين ويطبق مصطلحات التسويق بالغة الانجليزية</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>	<p>1.تعريف الطالب بالمصطلحات الانجليزية لمجالات التسويق.</p> <p>2.تنمية الرصيد المعرفي لدى الطالب فيما يتعلق بكيفية استخدام مصطلحات التسويق بالغة الانجليزية .</p> <p>3.تعريف الطالب بأهمية معرفة مصطلحات التسويق بالغة الانجليزية في الاطلاع على المستجدات.</p> <p>4.تصحيح بعض المفاهيم والممارسات الخاطئة لدى الطالب والتي تتعلق بمصطلحات التسويق بالغة الانجليزية.</p>	<p>يزود هذا المقرر الطالب بالمصطلحات الرئيسية ومفاهيم التسويق بالغة الانجليزية ، وتطبيقاتها ، خاصة في مجالات التسويق مثل : إدارة التسويق ، الاعلان ، ترويج المبيعات ، العلاقات العامة ، التسويق المباشر ، وكذلك بحوث التسويق والبيع.</p>	<p>MARD 223</p>	<p>مصطلحات تسويقية باللغة الانجليزية</p>
<p>1- المعرفة و الفهم</p> <p>- يشرح مفاهيم الموضوعات الحديثة في التسويق</p>	<p>1.تعريف الطالب بمفهوم التخصيص الواسع والتسويق المجهري ومجالات تطبيقهما.</p> <p>2.تنمية الرصيد المعرفي لدى الطالب فيما يتعلق بمفهوم التسويق الشبكي أو الفيروسي.</p>	<p>يوضح المقرر التسويق الذاتي وكيفية حماية المعلومات الشخصية و التسويق الجزئي والمسؤولية الاجتماعية فضلا عن التسويق السياسي</p>	<p>MARD 224</p>	<p>موضوعات معاصرة في التسويق</p>

<p>- يفهم أبعاد المسؤولية المجتمعية وحماية المعلومات وعلاقتها بالتسويق</p> <p>2- المهارات</p> <p>يميز بين ويطبق انماط التسويق المعاصرة كالتسويق بالعلاقات</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية</p>	<p>3.تعريف الطالب بأهمية المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات الحديثة.</p> <p>4.تصحيح بعض المفاهيم والممارسات الخاطئة لدى الطالب والتي تتعلق بطبيعة وأبعاد التسويق الأخضر أو التسويق البيئي</p> <p>5.التعريف بمفهوم حماية المعلومات الشخصية وعلاقتها بالتسويق.</p> <p>6. التعريف بمفهوم التسويق السياسي والتسويق الذاتي.</p>	<p>والتسويق العصبي والتسويق بالعلاقات ، وكذلك التسويق المباشر ، كذلك التسويق الأخضر أو البيئي .</p>		
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يعرف المفاهيم والمبادئ والأسس ذات العلاقة بالتسويق الدولي.</p> <p>- يشرح استراتيجيات التسويق الدولي (المنتج ، التسعير ، الترويج ، والتوزيع) ومنهجية بحوث التسويق الدولية.</p> <p>2- المهارات</p> <p>- يطبق الأسس العلمية للتسويق الدولي في اختيار الأسواق الدولية</p> <p>- يصمم حملة تسويقية لأحد المنتجات لأختراق سوق دولي</p>	<p>1- أن يعرف المفاهيم والمبادئ والأسس ذات العلاقة بالتسويق الدولي.</p> <p>2- أن يتعرف على مكونات البيئة الدولية والطرق والأساليب المستخدمة في تقييم واختيار الأسواق الدولية ، واستراتيجيات الدخول إلى الأسواق الدولية المختارة .</p> <p>3- أن يفهم استراتيجيات التسويق الدولي (المنتج ، التسعير ، الترويج ، والتوزيع) ومنهجية بحوث التسويق الدولية.</p> <p>4- أن يحدد عوامل البيئة الخارجية المتعددة للتسويق الدولي وتأثيرها على التسويق، واستراتيجيات تقييم واختيار الأسواق الدولية.</p> <p>5- أن يقترح خطط مزيج التسويق الدولي المتعلقة : المنتج/ الخدمة ، الترويج ، التسعير والتوزيع وكيفية استخدام هذه العناصر في أختراق السوق العالمي</p> <p>6- أن يعرف سياسات التسعير الدولية وسياسات الترويج الدولية.</p>	<p>يهدف هذا المقرر إلى:</p> <p>- تزويد الطالب بالمعارف الخاصة بتسويق المنتجات والخدمات دوليا و يوضح المشاكل والفرص الموجودة في بيئة الأعمال الدولية والتحديات التي تواجه الشركات في تطوير وتنفيذ الإستراتيجيات التسويقية الدولية.</p> <p>- تحليل البيئة التسويقية الدولية التي يمكن أن تؤثر في الشركات عند</p>	<p>MARD 225</p>	<p>التسويق الدولي</p>

<p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية</p>		<p>تسويق سلعها وخدماتها في الأسواق الدولية.</p> <p>تحديد حجم الأسواق الدولية، وكيفية اختيارها، تحديد أفضل الطرق إلى دخول الأسواق الدولية وتنميتها، بالإضافة إلى المزيج التسويقي للتصدير، والمزيج التسويقي الدولي، وكيفية اختيار أفضل الاستراتيجيات التسويقية.</p>		
<p>1- المعرفة والفهم</p> <p>- يفهم أساسيات وقواعد اللغة الإنجليزية.</p> <p>- يفهم الأسس والمبادئ والنظريات المرتبطة المرتبطة بالتسويق.</p> <p>- يفهم الاتجاهات والاستراتيجيات الحديثة في مجال التسويق.</p> <p>2- المهارات</p> <p>- يجيد التواصل باللغة الإنجليزية.</p> <p>- يطبق المهارات الأساسية المرتبطة بالتسويق في</p>	<p>1- إثراء خبرات الطلاب والطالبات الجامعية وذلك من خلال ربط الدراسات الأكاديمية في الفصول الدراسية بالأوضاع العملية الواقعية في بيئة العمل.</p> <p>2- إتاحة الفرصة للطلاب والطالبات لاكتشاف اهتماماتهم المهنية في مجال تخصصهم الأكاديمي.</p> <p>3- التأكيد على فاعلية التدريب التطبيقي في إعداد الطلبة الخريجين لمستقبلهم العملي.</p> <p>4- إتاحة الفرصة للمتدربين في اكتساب مهارات جديدة؛ وذلك من خلال تعويدهم على التفكير الابتكاري في حل المشكلات، واتخاذ القرارات العملية بثقة.</p>	<p>التدريب التطبيقي هو مجموعة من المهارات والخبرات التي يتم تقديمها للطلاب ضمن إطار مؤسسي أو ضمن أحد مجالات الممارسة، وذلك بهدف مساعدة الطالب على اكتساب المعارف المختلفة، والخبرات الميدانية، والمهارات الفنية، بالإضافة إلى تعديل السمات، والسلوكيات الشخصية لديه، بحيث يساهم ذلك بشكل كبير في النمو المهني للطلاب، من خلال الربط بين المعرفة النظرية، والتطبيق العملي وتقديم الفرصة للطلبة باكتشاف قدراتهم ورغباتهم واحتياجات سوق العمل في المملكة</p>	<p>MARD 226</p>	<p>تدريب ميداني</p>

<p>المؤسسات ذات العلاقة.</p> <p>- يمارس مهارات الاتصال والبحث والتحليل المتقدمة في مجال التسويق.</p> <p>3- القيم والاستقلالية والمسؤولية</p> <p>- يحترم التنوع الثقافي ويقبل ويتعايش مع الآخر.</p> <p>- يتحلى بأخلاقيات وآداب المهنة.</p> <p>- يعمل ضمن فريق عمل و يتحمل المسؤولية.</p>				
---	--	--	--	--