



# جامعة الملك فيصل

## الكلية التطبيقية

الخطة الدراسية لبرنامج الدبلوم المتوسط المهني في التسويق والمبيعات  
الشهادات المهنية المرتبطة بالبرنامج CBP محترف أعمال معتمد في التسويق  
و CBP محترف أعمال معتمد في المبيعات  
نمط الدراسة (عن بعد)

م	رمز المقرر	اسم المقرر	الوحدات المعتمدة	ساعات الاتصال	نوع المقرر (جامعة / كلية / برنامج)	متطلبات سابقة
السنة الأولى						
المستوى الأول						
1	3250 – 101	لغة انجليزية (1)	3	3	كلية	
2	3250 – 102	مهارات الحاسب الآلي	3	3	كلية	
3	3250 – 103	مبادئ الإدارة	3	3	كلية	
4	3250 – 104	مهارات الاتصال	3	3	كلية	
5	3250 – 106	مبادئ المحاسبة والتقرير المالي	3	3	كلية	
				15	15	
إجمالي ساعات المستوى						
المستوى الثاني						
1	3250 – 105	لغة انجليزية (2)	3	3	كلية	لغة انجليزية (1)
2	3250 – 107	إدارة التسويق	3	3	كلية	
3	3252 – 101	مبادئ الإدارة المالية	3	3	تخصص	
4	3252 – 102	إدارة الموارد البشرية	3	3	تخصص	
5	3252 – 104	سلوك المستهلك	3	3	تخصص	
				15	15	
إجمالي ساعات المستوى						
نقطة خروج دبلوم مشارك						
السنة الثانية						
المستوى الثالث						
1	3250 – 110	لغة انجليزية (3)	3	3	كلية	لغة انجليزية (2)
2	3252 – 103	أخلاقيات الأعمال	3	3	تخصص	
3	3252 – 105	التسويق الرقمي	3	3	تخصص	إدارة التسويق
4	3252 – 106	تسويق الخدمات	3	3	تخصص	
5	3252 – 107	إدارة عمليات البيع	3	3	تخصص	
6	3252 – 108	إدارة علاقات العملاء	3	3	تخصص	
				18	18	
إجمالي ساعات المستوى						
المستوى الرابع						
1	3252 – 109	التدريب التطبيقي للشهادة المهنية (1)	4	4	تخصص	انهاء 48 ساعة معتمدة
2	3252 – 110	التدريب التطبيقي للشهادة المهنية (2)	4	4	تخصص	
3	3252 – 111	التدريب التطبيقي	4	4	تخصص	
				12	12	
إجمالي ساعات المستوى						
				60		
إجمالي ساعات البرنامج						