

## توصيف البرنامج

- الكلية : إدارة الأعمال
- القسم : الإدارة
- اسم البرنامج: الدبلوم المتوسط في التسويق والمبيعات – عن بعد (٥)
- الدرجة العلمية : الدبلوم عن بعد (٥)
- إجمالي الساعات المعتمدة: ( 60 ساعة)
- المهن / الوظائف التي يتم تأهيل الطلاب لها :

- مندوب مبيعات.
- أخصائي تسويق.
- مطور محتوى تسويقي.
- مسؤول نقطة بيع.
- مندوب مشتريات.
- مساعد قسم التصدير.
- موظف علاقات العملاء.
- مساعد مسؤول العلامة التجارية.
- أخصائي الدعاية الإعلان.
- مسؤول منصات التواصل الاجتماعي.

### ● أهداف البرنامج:

- تزويد الطلاب بالمعرفة في مجال التسويق والمبيعات وتطبيقاته في بيئة الأعمال المعاصرة.
- إمداد الطلاب بالمهارات المتعلقة بتحليل قطاع المبيعات.
- تزويد الطلاب بالمعرفة التي تمكنهم من التقدم للحصول على الشهادات المهنية الدولية في مجال التسويق والمبيعات .
- تنمية قدرة الطلاب في وضع استراتيجيات البيع.

- توجيه الطلاب نحو دراسة المشكلات علاقات العملاء.
- دعم قدرات الطلاب على اتخاذ القرار.
- مساعدة الطلاب على تفسير وقراءة المعلومات وتوظيفها في عملية البيع.
- تنمية العمل الجماعي والقيادة والتواصل مع الآخرين.
- تدريب الطلاب على عرض ومناقشة أفكارهم في مجال التسويق والمبيعات.

## ● مخرجات تعلم البرنامج

عند اكمال البرنامج سوف يكون خريج البرنامج قادرا على أن

- يعرف الجوانب النظرية والفنية للتسويق والمبيعات.
- يشرح المفاهيم الرئيسية للمبيعات وعلاقتها بالمجالات المختلفة للتسويق.
- يناقش الإشكاليات المعاصرة في مجال التسويق والمبيعات ومناقشتها والتعامل معها بأسلوب علمي.
- يحلل البيانات والنماذج والمشكلات في مجال التسويق والمبيعات.
- يبني الخطط الاستراتيجية للمبيعات.
- يقيم رضا العملاء تجاه المنظمة باستخدام الادوات التسويقية.
- يستخدم التقنيات الحديثة في التسويق والمبيعات.
- يعمل ضمن بروح الفريق فرق لإنجاز الأهداف التسويقية.
- يلتزم بتبني المبادرات والجوانب الابتكارية والإبداعية كقيم عليا مركزية في المجال التسويقي ضمانا لتحقيق رضا وولاء العملاء.
- يلتزم بالمسؤوليات والتحلي بأخلاقيات العمل.

## ● لغة التدريس

## ● شروط القبول في البرنامج

### شروط القبول:

- ١- ان يكون حاصلًا على شهادة الثانوية العامة، او ما يعادلها من داخل المملكة او من خارجها.

- ٢- ان يكون حسن السيرة والسلوك .
- ٣- ان يجتاز بنجاح أي اختبار، او مقابلة شخصية يراها مجلس الجامعة .
- ٤- ان يكون لائقا طبيا بموجب وثيقة طبية للكليات الطبية .
- ٥- ان يستوفي أي شروط أخرى يحددها مجلس الجامعة، وتعلن وقت التقديم .
- ٦- تكون المفاضلة بين المتقدمين ممن تنطبق عليهم جميع الشروط، وفقا لدرجاتهم في اختبار الشهادة الثانوية العامة، والمقابلة الشخصية .

### ● المنهج الدراسي

النسبة المئوية	الساعات المعتمدة	عدد المقررات	إجباري / اختياري	مكونات الخطة الدراسية
	-	-	-	متطلبات الجامعة
٥٠%	٣٠	١٠	إجباري	متطلبات الكلية
٥٠%	٣٠	١٠	إجباري	متطلبات البرنامج
		-	-	مشروع التخرج
				التدريب الميداني / سنة الامتياز
				أخرى
١٠٠%	٦٠	٢٠		الإجمالي

### ● الخطة الدراسية

اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
مبادئ الإدارة		المستوى 1
مبادئ المحاسبة والتقرير المالي		
مبادئ الاقتصاد		
أساسيات الرياضيات والإحصاء		
مهارات الحاسب الآلي		

اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
إدارة التسويق		المستوى 2
مبادئ الإدارة المالية		
مبادئ القانون		
مهارات الاتصال		
الابتكار وريادة الاعمال		
إدارة الموارد البشرية		المستوى 3
أخلاقيات الاعمال		
سلوك المستهلك		
التسويق الرقمي		
إدارة العلامة التجارية		
تسويق الخدمات		المستوى 4
إدارة فرق البيع		
إدارة عمليات البيع		
إدارة علاقات العملاء		
قضايا معاصرة في التسويق		

## توصيف المقررات

3	الساعات المعتمدة	إدارة عمليات البيع	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر المهام والوظائف والمسؤوليات المتعلقة إدارة المبيعات في الجانب الإداري ويتناول المقرر التنبؤ بعملية البيع وتنظيم إدارة المبيعات وتقييم نشاط البيع وشرح الجوانب المتعلقة برجال البيع والقوى البيعية من تدريب وتحفيز وقياس الأداء. كما يركز المقرر على عمليات البيع الشخصي ومهارة تحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية إيجاد الحلول الملائمة.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	إدارة فرق البيع	اسم المقرر
			الوصف العام للمقرر:
		يتناول هذا المقرر مبادئ وممارسات البيع الشخصي وإدارة المبيعات. في هذا المقرر سوف يتم تقديم عرض مفصل لعملية البيع وفحص للعناصر المتضمنة في قوة البيع الفعالة باعتبارها مكونا رئيسيا للجهد التسويقي الكلي على مستوى المنظمة. ويزود هذا المقرر الطلاب بالمهارات المطلوبة لتحليل وتشخيص المشاكل المتعلقة بالبيع وكيفية ايجاد الحلول الملائمة.	

---

3	الساعات المعتمدة	تسويق الخدمات	اسم المقرر
يتناول هذا المقرر الإطار النظري والمفاهيم الأساسية والنظريات والممارسات الخاصة بتسويق الخدمة. بالإضافة الى دراسة خصائص الخدمات، الفروق الاستراتيجية في تسويق السلع مقارنة بالخدمات، قياس وإدارة جودة الخدمة، ورضا العميل. ويهتم هذا المقرر بتحقيق التكامل في التسويق، الموارد البشرية، والعمليات داخل نظام الخدمة. ويزود هذا المقرر الطلاب بالمعرفة المطلوبة لتنفيذ والمحافظة على استراتيجيات خدمة مربحة.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	سلوك المستهلك	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر المفاهيم والنظريات الأساسية في مجال سلوك المستهلك. حيث يوفر فهماً شاملاً للعوامل الرئيسية التي تؤثر على سلوك المستهلك وعملية صنع قرار المستهلك. يساعد هذا المقرر الطلاب على تحليل العوامل الشخصية والثقافية والاجتماعية والنفسية التي تؤثر على سلوك المستهلك بهدف وضع استراتيجيات تسويقية تأخذ بعين الاعتبار تلك العوامل بالإضافة إلى النظر في العوامل المتعلقة بتنظيم السوق وأخلاقيات التسويق والمسؤولية الاجتماعية عند تطوير هذه الاستراتيجيات.</p>			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	أخلاقيات الاعمال	اسم المقرر
<p>يبحث هذا المقرر الإطار النظري والمفاهيم والممارسات الأساسية للموضوعات الرئيسية في مجال أخلاقيات العمل وموضوعاته الرئيسية مثل المسؤولية الاجتماعية والمشكلات الأخلاقية والفساد والشفافية، وكذلك التعامل مع حالات الدراسات المتعلقة بالقضايا الأخلاقية. صياغة الخطط والاستراتيجيات وكذلك تطبيق المعرفة والنظريات والمهارات الأخلاقية الأساسية في المواقف المختلفة من أجل تحسين المهارات الإدارية وأداء المنظمة. سيؤدي هذا المطلب إلى تحسين المهارات المعرفية للطلاب والعمل الجماعي والاتصالات بالإضافة إلى تعزيز كفاءاتهم الإدارية.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	إدارة التسويق	اسم المقرر
يتناول هذا المقرر شرح للمفاهيم والنظريات والممارسات الأساسية الرئيسية في مجال إدارة التسويق ووظائفه، مثل استراتيجيات التسويق وأبحاث التسويق، وسلوك المستهلك وسوق المستهلك، وتجزئة السوق. بالإضافة تمكين الطالب من صياغة الخطط التسويقية وكذلك تطبيق المعرفة والمهارات التسويقية الأساسية في المواقف المختلفة من أجل تحسين أداء المنظمة. بالإضافة الى هذا، سيكتسب الطالب المهارات المتعلقة بالعمل الجماعي والاتصالات والقيادة.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	إدارة الموارد البشرية	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر مفاهيم حول إدارة الموارد البشرية. وتنقسم الموضوعات الأساسية لهذا المقرر على النحو التالي: الجزء الأول سوف يغطي مقدمة إدارة الموارد البشرية. الجزء الثاني يتمثل بالموارد البشرية المضمونة. الجزء الثالث سوف يركز الموارد البشرية في التطبيق أو العمل وأخير الاهتمامات الخاصة بالموارد البشرية سوف يتم تقديمها بالجزء الرابع. يقدم هذا المقرر أيضاً معرفة تفصيلية وفهم شامل لمجموعة من المواضيع المختلفة في دراسات إدارة الموارد البشرية. عند الانتهاء بنجاح من هذا المقرر، سيتم تحسين معرفة الطالب وفهمه للأمور المهمة في إدارة الموارد البشرية والمهارات المعرفية ومهارات الكفاءة والتواصل والعمل الجماعي بشكل كبير.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	إدارة العلامة التجارية	اسم المقرر
<p>يبحث هذا المقرر مفهوم العلامة التجارية وقيمتها وعلاقتها بالمنتج والذي هو أحد مكونات المزيج التسويقي مع تقديم معالجة شاملة ومعاصرة لموضوعات المقرر وهي: العلامات التجارية، وقيمة العلامة التجارية، والإدارة الاستراتيجية للعلامة التجارية، تصميم وتنفيذ البرامج والأنشطة التسويقية لبناء وقياس وإدارة العلامة التجارية. وتحديد مصادر بناء قيمة إيجابية للعلامة التجارية بدءا بالوعي بالعلامة التجارية الى الارتباطات الذهنية بالعلامة التجارية والجودة المدركة للعلامة التجارية والولاء للعلامة التجارية، فهم القضايا الاجتماعية، القانونية، الأخلاقية المرتبطة بالممارسات الخاطئة للعلامات التجارية. مع دراسة حالات عملية لعلامات عالمية مرموقة.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	إدارة علاقات العملاء	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر المفاهيم الحديثة في مجال إدارة علاقات العملاء وبيان العلاقة بين تطور هذا المفهوم وتطور الأنشطة التسويقية بصفة عامة. ويتناول كذلك أهمية ادارة علاقات العملاء وتأثيرها على تحقيق الأهداف التسويقية. وترتبط الدراسة في هذا المقرر بين سلوك العميل، وكيفية توظيفه لبناء الولاء والعلاقات المربحة بين المنظمة والعملاء. كما يستخدم هذا المقرر منهج " بناء المهارات" لإكساب الدارسين مهارات إدارة علاقات العملاء. ويشتمل المقرر على تطبيقات عملية لشركات تطبق مفاهيم ادارة علاقات العملاء. ويزود هذا المقرر الطلاب بالمعرفة المطلوبة لتنفيذ والمحافظة على استراتيجيات جذب عملاء جدد والاحتفاظ بالعملاء الحاليين.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	التسويق الرقمي	اسم المقرر
يتناول المقرر المفاهيم الأساسية المرتبطة بالتسويق الرقمي والمزيج التسويقي الإلكتروني، كما يركز على استخدام الانترنت والتقنيات الأخرى كأدوات التسويق الفعال، وتأثير تلك التقنيات على البيئة التسويقية والعملاء، وتوضيح تطبيقاتها في مجال خطة التسويقية للمنظمات من خلال ما ينتجه التسويق الرقمي من بيانات ومعلومات دقيقة حول العملاء ويأت ذلك بُغية صقل معارف الطالب وزيادة مهارته بالشكل الذي يعزز انطلاقه في الحياة العملية.			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	قضايا معاصرة في التسويق	اسم المقرر
يتناول هذا المقرر الاتجاهات الحديثة والقضايا المعاصرة في التسويق بما يتلاءم مع البيئة التنافسية الحالية وتلبية احتياجات المستهلكين والمنظمات بطريقة أفضل. وانطلاقاً من أهمية التسويق فإن المقرر يركز على تقديم أهم الموضوعات الحديثة في مجال التسويق للدارسين ابتداءً من المسؤولية الاجتماعية للتسويق والتسويق الريادي والابداعي والبيئة التسويقية المستدامة وغيرها من المواضيع الحديثة التي بلا شك ستثري معارف الطلبة بالأساليب التسويقية الحديثة.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	أساسيات الرياضيات والإحصاء	اسم المقرر
<p>يقدم هذا المقرر المعرفة الأساسية حول مجموعة من الأدوات الرياضية والإحصائية المستخدمة في سياق الأعمال، مع التركيز على تطوير مهارات الطلاب في حل المشكلات والتفكير النقدي. وتنقسم موضوعات المقرر إلى ثلاثة أجزاء: يحتوي الجزء الأول على موضوعات الاقتترانات والمعادلات والمنتاليات، ثم يعرض الجزء الثاني أساسيات الفائدة البسيطة والفائدة المركبة واستخداماتها في التطبيقات التجارية، وتشمل موضوعات المقرر القانون العام لحساب الفائدة، وحساب الجملة والقيمة الحالية والخصم، وأخيرا يتناول الجزء الأخير من المقرر مجموعة من الأساليب والأدوات الإحصائية التي يحتاجها الطالب لجمع البيانات وعرضها وتلخيصها وتفسيرها ودراسة العلاقات بينها.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	الابتكار وريادة الأعمال	اسم المقرر
يتناول المقرر المفاهيم الأساسية المرتبطة بريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والابتكار، مع التركيز على هوية المشروع ونموذج الأعمال وخطة الأعمال، وتوضيح الجوانب التسويقية والتشغيلية والتنظيمية والتمويلية والمحاسبية المرتبطة بالمشاريع الاعمال بصفة عامة ومشاريع التسويق والبيع بصفة خاصة، حيث يقوم الطالب ضمن متطلبات المقرر بإعداد نموذج عمل لمشروع ابتكاري، مما ينمي القدرة على تطبيق المفاهيم العلمية ويعزز مهارات العمل الجماعي والاتصال.			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	مبادئ الإدارة المالية	اسم المقرر
<p>يتناول المقرر مفهوم الإدارة المالية وأهدافها وأهميتها وعلاقتها بالاقتصاد والمحاسبة. يركز على الربط بين النسب المالية والتخطيط المالي وما يتعلق بها من احتسابات. يشتمل المقرر أيضا على تطبيقات القيمة الزمنية للنقود وارتباطها بتقييم المشروعات الاستثمارية. يهدف المقرر كذلك إلى تغطية موضوع العائد والخطر والتقييم الأساسي لأدوات الدين والملكية، مقدّما لذلك بمدخل عن الأسواق المالية.</p>			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	مبادئ الإدارة	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر الإطار النظري والمفاهيم والنظريات والممارسات الأساسية للموضوعات الرئيسية في مجال الإدارة والوظائف مثل التخطيط والتنظيم والقيادة والسيطرة والأخلاقيات في الإدارة وصنع القرار والمسؤوليات الاجتماعية وكذلك التعامل مع حالات الدراسات المتعلقة بوظائف الإدارة. هذا الى جانب صياغة الخطط وكذلك تطبيق المعرفة والمهارات الإدارية في المواقف المختلفة من أجل تحسين المهارات الإدارية وأداء المنظمة. سيؤدي هذا المقرر إلى تحسين المهارات المعرفية للطلاب والعمل الجماعي والاتصالات بالإضافة إلى تعزيز كفاءاتهم الإدارية.</p>			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	مبادئ الاقتصاد	اسم المقرر
مبادئ الاقتصاد هو مقرر تمهيدي للمرحلة الجامعية الأولى لتعلم أساسيات الاقتصاد. ويتناول هذا المقرر الدراسي مفاهيم وأسس التحليل الاقتصادي الجزئي، تحليل العرض والطلب، ونظريات الشركة والسلوك الفردي، والمنافسة والاحتكار، والطلب على عوامل الإنتاج. بالإضافة إلى مفاهيم الاقتصاد على المستوى الكلي، الناتج المحلي الإجمالي ومشاكل التضخم والبطالة وحساب الناتج القومي الإجمالي.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	مبادئ القانون	اسم المقرر
يتناول هذا المقرر الأسس النظرية لعلم القانون والقاعدة القانونية، كذلك المبادئ القانونية العامة للأنظمة في المملكة العربية السعودية. كما ينمي قدرته على تأمل واستنباط الأحكام القانونية التي يحتاج إليها في الحياة العملية.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	مبادئ المحاسبة والتقارير المالي	اسم المقرر
تم تصميم هذا المقرر وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS). وهو مقرر تمهيدي يتناول المبادئ والمفاهيم الأساسية للمحاسبة المالية والتي تشمل دراسة مفهوم المعادلة المحاسبية وخطوات الدورة المحاسبية وأساس الاستحقاق والأساس النقدي وإعداد البيانات المالية وقياس عناصرها وعرضها والإفصاح عنها في القوائم المالية.			الوصف العام للمقرر:

---

3	الساعات المعتمدة	مهارات الاتصال	اسم المقرر
<p>يتناول هذا المقرر المفاهيم الحديثة في مجال الاتصال، والتعرف على المهارات الأساسية في مجال التواصل مع الذات ومع الآخرين وذلك باستخدام طرق التدريس الفعالة التي تعتمد على نشاط الطالب ودافعيته للتعلم من خلال التدريب والتعلم الذاتي، وتعلم المهارات بواسطة العمل الجماعي والطرق التفاعلية، ويعمل على مساعدة الطالب في تطوير مهاراته في الاتصال اللفظي من خلال تعلم مهارات التحدث والأسس التي تقوم عليها، كما يساعد الطالب في التعرف على مهارات الاستماع الفعال. والتعرف على مهارات الاتصال غير اللفظي، كما يساهم في مساعدة الطالب على تطوير مهارة الاتصال مع الآخرين من خلال التركيز على مهارات " الحوار، الإقناع، التفاوض، المقابلة الشخصية، العرض والإلقاء، وكتابة السيرة الذاتية.</p>			الوصف العام للمقرر:

3	الساعات المعتمدة	مهارات الحاسب الآلي	اسم المقرر
<p>يقدم هذا المقرر للطلاب المفاهيم الأساسية في تقنية المعلومات، ويزودهم بالمعرفة الأساسية في استخدام نظم تشغيل الحاسبات الآلية المختلفة. أيضاً، يزود المقرر الطلاب بالمهارات العملية في استخدام برامج Microsoft Office، واستخدام تطبيقات الحوسبة السحابية المختلفة. ويمكن المقرر الطلاب من استخدام الأدوات والخدمات التقنية المتاحة في الانترنت كالبريد الإلكتروني، برامج التواصل الجماعي Microsoft Teamwork، خدمات التخزين السحابي، وتصميم ونشر الاستبيانات الإلكترونية. يتم تسليم محتوى المقرر للطلاب باستخدام النهج العملي، وذلك من أجل تحقيق نتائج وأهداف المقرر التعليمية.</p>			الوصف العام للمقرر: