



توصيف البرنامج

(بكالوريوس)

برنامج التعليم الإلكتروني والتعلم عن بعد

البرنامج: بكالوريوس في التسويق

رمز البرنامج في التصنيف السعودي: ٠٤١٤٠١

مستوى المؤهل: المستوى السادس

القسم العلمي: قسم التسويق

الكلية: كلية ادارة الأعمال

المؤسسة: جامعة الطائف

توصيف البرنامج: جديد (√) مطور* ()

تاريخ آخر مراجعة: ١٤٤٥/٩/٢٤

*يرفق النسخة السابقة من توصيف البرنامج.

جدول المحتويات

٣ أ. التعريف بالبرنامج ومعلومات عامه عنه:



- ب. رسالة البرنامج وأهدافه ونواتج التعلم: ٣
- ج. المنهج الدراسي: ٧
- د. القبول والدعم الطلابي: ٢٠
- و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات: ٢٣
- ز. ضمان جودة البرنامج: ٢٣
- ح. اعتماد التوصيف: ٢٨



أ. التعريف بالبرنامج ومعلومات عامه عنه:

١. المقر الرئيس للبرنامج:

- المقر الرئيس للطلاب ، الحوية - الطائف .
- المقر الرئيس للطالبات ، الحوية - الطائف .

٢. الفروع التي يقدم فيها البرنامج:

لا يوجد

٣. الشراكات مع جهات أخرى (إن وجدت) وطبيعة كل منها:

لا يوجد

٤. المهن / الوظائف التي يتم تأهيل الطلاب لها:

- اخصائي تسويق
- باحث تسويق بالشركات والبنوك والمصانع
- مشرف مبيعات فرع/ مركز رئيسي بسلاسل المتاجر الكبرى
- اخصائي الاعلان والعلاقات العامة
- مسنول خدمة العملاء
- مندوب توزيع

٥. القطاعات المهنية ذات العلاقة:

- القطاع العام
- القطاع خاص

٦. المسارات الرئيسة للبرنامج (إن وجدت):

المهن / الوظائف (لكل مسار)	الساعات المعتمدة (لكل مسار)	المسار
لا ينطبق	لا ينطبق	١. لا ينطبق
		٢.

٧. نقاط الخروج / المؤهل الممنوح (إن وجدت)

إجمالي الساعات المعتمدة	نقاط الخروج / المؤهل الممنوح
لا ينطبق	١. لا ينطبق
	٢.

٨. إجمالي الساعات المعتمدة: (129) ساعة

ب. رسالة البرنامج وأهدافه ونواتج التعلم:

١. رسالة البرنامج:

اعداد كوادر مؤهلة علميا وبمعرفة ومهارات وقيم متميزة لتلبية سوق العمل و المجتمع والارتقاء به واثراء



البحث العلمي من خلال بيئة تعليمية داعمة ومتطورة.

٢. أهداف البرنامج:

- ١- الارتقاء بجودة التعليم في برنامج التسويق
- ٢- اعداد كوادر متخصصة في مجالات بحوث التسويق ودراسات السوق
- ٣- إكساب الطالب مهارات البحث العلمي في مجالات التسويق
- ٤- تنمية الوعي التسويقي الأخلاقي لدى الطالب
- ٥- التطوير المستمر للبرنامج وفقاً للإطار الوطني للمؤهلات واحتياجات سوق العمل
- ٦- تنمية مهارات التحليل والتخطيط واتخاذ القرار في مجال التسويق لتطوير الاقتصاد القائم على المعرفة.
- ٧- استقطاب العناصر الأكاديمية المتميزة والمتخصصة للعمل في القسم وتنمية مهاراتهم البحثية والأكاديمية من أجل إتاحة أفضل فرص التعلم للطلاب والمساهمة في خدمة المجتمع.

• مصفوفة الاتساق بين رسالة البرنامج ورسالة الجامعة

تطوير كفاءات متخصصة منافسة محليا تسهم في إنتاج وتحويل المعرفة الي محرك للتنمية				رسالة الجامعة
تحويل المعرفة الي محرك للتنمية (خدمة المجتمع)	إنتاج المعرفة (البحث العلمي)	تطوير كفاءات متخصصة منافسة (التعليم)		
		√	المعرفة (اعداد كوادر مؤهلة علميا وبمعرفة)	اعداد كوادر مؤهلة علميا وبمعرفة ومهارات وقيم متميزة لتلبية سوق
	√	√	(اثراء البحث العلمي)	
√			خدمة المجتمع (لتلبية سوق العمل و المجتمع)	

• مصفوفة الاتساق بين رسالة البرنامج ورسالة الكلية

اعداد خريج متميز قادر على المنافسة محليا واقليميا ودوليا ،وتوفير بيئة بحثية مناسبة لتنمية قدرات أعضاء هيئة التدريس ، والمساهمة الفاعلة للنهوض بالمجتمع				رسالة الكلية
المساهمة الفاعلة في النهوض بالمجتمع	توفير بيئة بحثية مناسبة	اعداد خريج متميز		
		√	المعرفة (اعداد كوادر مؤهلة علميا وبمعرفة)	اعداد كوادر مؤهلة علميا وبمعرفة ومهارات وقيم متميزة لتلبية سوق العمل و المجتمع والارتقاء به واثراء البحث العلمي من خلال بيئة تعليمية داعمة
	√		(اثراء البحث العلمي)	
√			خدمة المجتمع (لتلبية سوق العمل و المجتمع)	

• مصفوفة الاتساق بين أهداف البرنامج و أهداف الجامعة



الهدف ٦	الهدف ٥	الهدف ٤	الهدف ٣	الهدف ٢	الهدف ١	أهداف الجامعة
رفع كفاءة المالية وتنمية الموارد الذاتية	رفع كفاءة الموارد البشرية والبنية التحتية	رفع كفاءة المنظومة الادارية	المشاركة الفعالة في تقديم الخدمات المجتمعية وتطويرها	المشاركة الفعالة بالبحث العلمي في تنمية المجتمع المحلي	الارتقاء بجودة مخرجات التعلم	أهداف البرنامج
	√				√	الارتقاء بجودة التعليم في برنامج التسويق
	√		√			- إعداد كوادر متخصصة في مجال بحوث التسويق ودراسات السوق
	√		√	√		إكساب الطالب مهارات البحث العلمي في مجالات التسويق
	√					تنمية الوعي التسويقي الأخلاقي لدى الطالب
			√			التطوير المستمر للبرنامج وفقاً للإطار الوطني للمؤهلات واحتياجات سوق العمل
	√				√	تنمية مهارات التحليل والتخطيط واتخاذ القرار في مجال التسويق لتطوير الاقتصاد القائم على المعرفة
√	√	√	√		√	استقطاب العناصر الأكاديمية المتميزة والمتخصصة للعمل في القسم وتنمية مهاراتهم البحثية والأكاديمية من أجل اتاحة أفضل فرص التعلم للطلاب والمساهمة في خدمة المجتمع.

٣. نواتج تعلم البرنامج*

المعرفة والفهم

١٤	أن يبين ويشرح كيفية تحديد واستعمال مبادئ التسويق بعناصره الأربعة.
٢٤	أن يصنف ويقارن ويستخلص نتائج النظريات والعوامل المختلفة التي تفسر الأفعال المباشرة وغير المباشرة التي يقوم بها المستهلكون والمشترون الصناعيون الحاليون أو المحتملون .
٣٤	أن يصف مصادر البيانات والمعلومات التسويقية المختلفة وأن يقارن بين المكونات المختلفة لنظم المعلومات التسويقية.
٤٤	أن يحدد طبيعة ودور التخطيط الاستراتيجي في عمليات ادارة المزيج التسويقي المحلي والدولي للمنتجات والخدمات
المهارات	
١م	أن يقدم نموذجاً تكاملياً لأنشطة تصميم وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات على العملاء .
٢م	أن يستخدم التكنولوجيا الحديثة لجمع وتحليل المعلومات التسويقية وتقييمها.
٣م	أن يصمم وينفذ ويقوم الاستراتيجية التسويقية لمنظمة الأعمال مع ضرورة التركيز على العلامة التجارية للمنتج والتي تميزه عن غيره من المنتجات المتشابهة .
القيم والاستقلالية والمسؤولية	
١ق	أن يكون الطالب قادر على جمع البيانات والمعلومات وتحليلها بمجال التسويق .
٢ق	أن يكون الطالب قادر على اتخاذ قرارات منطقية مدعومة بالأدلة والحجج باستقلالية
٣ق	أن يكون الطالب قادر على تحمّل مسؤولية التطوير المهني بمجال التسويق

*يتم إضافة جدول منفصل لكل مسار أو نقاط تخرج (إن وجدت).



ج. المنهج الدراسي:
١. مكونات الخطة الدراسية:

النسبة المئوية	الساعات المعتمدة	عدد المقررات	إجباري / اختياري	مكونات الخطة الدراسية
22.48062	٢٩	١٤	إجباري	متطلبات الجامعة
3.100775	٤	٢	اختياري	
34.88372	٤٥	١٥	إجباري	متطلبات الكلية
4.651163	٦	٢	اختياري	
27.90698	٣٦	١٢	إجباري	متطلبات البرنامج
2.325581	٣	١	اختياري	
-	-	-	لا ينطبق	مشروع التخرج
4.651163	٦	١	إجباري	التدريب الميداني
-	-	-	لا ينطبق	سنة الامتياز
100	١٢٩	٤٧	الإجمالي	

*يتم إضافة جدول منفصل لكل مسار (إن وجد).

٢. مقررات البرنامج:

نوع المتطلب (جامعة / كلية / فاقه)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ الإدارة	٣-٦٠١٢٠١	المستوى





نوع المتطلب (جامعة / كلية / تخصص)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
					Principles of administration		1
كلية	عن بعد	٣	-	إجباري	القانون التجاري Commercial Law	٣-٢٠٠٣٢٣١	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	رياضيات الأعمال Business mathematics	٣-٦٠٥٢٠٦	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ الاقتصاد الجزئي Principles of Microeconomics	٣-٦٠٥٢٠١	
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	أصول الثقافة الإسلامية Origins of Islamic culture	٢-٢٠٠٤١١١	
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	اللغة الانجليزية للأغراض الأكاديمية (١) English for Academic Purposes(1)	٢-٩٩٩٨٠١	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ المحاسبة (١) Accounting Principles (1)	٣-٦٠٦٢٠٣	
كلية	مدمج	٣	مبادئ الإدارة	إجباري	السلوك التنظيمي organizational behavior	٣-٦٠١٣٣٠	2
كلية	مدمج	٣	الاقتصاد الجزئي	إجباري	مبادئ الاقتصاد الكلي Macroeconomic	٣-٦٠٥٢٠٢	



نوع المتطلب (جامعة / كلية / تخصص)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
					principles		
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	المهارات الجامعية University skills	٢-٩٩٠٣١١	
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	مهارات اللغة العربية Arabic language skills	٢-٩٩٠٢١١	
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	اللغة الانجليزية للأغراض الأكاديمية (٢) English for Academic Purposes(2)	٢-٩٩٩٨٠٢	
كلية	مدمج	٣	٢نظري+١ عملي	إجباري	تطبيقات الحاسب في مجال الأعمال Computer applications in business		
كلية	مدمج	٣	مبادئ الادارة	إجباري	مبادئ التسويق Principles of Marketing	٣-٦٠٢٢٠١	المستوى ٣
جامعة	عن بعد	٢		اجباري	تاريخ الملكة	٢-١٠٥١١٥	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ الخطر والتأمين Principles of risk and insurance	٣-٦٦٠٥٢٠١	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ نظم المعلومات الادارية Principles of management	٣-٦٠٣٣٥٥	



نوع المتطلب (جامعة / كلية / تخصص)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
					information systems		
كلية	مدمج	٣	محاسبة (١)	إجباري	مبادئ المحاسبة (٢) Accounting Principles (2)	٣-٦٠٦٢٠٤	
جامعة	مدمج	٢		اختياري	مقرر عام اختياري (١) Elective general course (1)		
جامعة	عن بعد	٢	اللغة الإنجليزية للأغراض الأكاديمية (٢)	إجباري	اللغة الإنجليزية للأغراض الأكاديمية (٣) English for Academic Purposes (3)	٢-٩٩٩٨٠٣	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مناهج البحث Research Methods	٣-٦٦٠١٢٤١	
كلية	مدمج	٣	-	إجباري	مبادئ الإدارة المالية Principles of financial management	٣-٦٦٠٥٢١١	المستوى ٤
كلية	مدمج	٣	مبادئ الاقتصاد الجزئي + رياضيات الأعمال	إجباري	دراسات الجدوى وتقييم المشروعات Feasibility studies and project evaluation	٣-٦٠٥٤١٤	
كلية	مدمج	٣	رياضيات الأعمال	إجباري	إحصاء الأعمال Business statistics	٣-٦٠٥٢٠٤	
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	الثقافة الإسلامية (الأخلاق والقيم)	-٢٠٠٤١١٢٢ ٢	





نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
					Islamic culture (morals and values)		
جامعة	عن بعد	٢	اللغة الإنجليزية للأغراض الأكاديمية (٣)	اجباري	اللغة الإنجليزية للأغراض الأكاديمية (٤) English for Academic Purposes (4)	٢-٩٩٩٨٠٤	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	التسويق الإلكتروني E-Marketing	٣-٦٠٢٤٢٧	المستوى ٥
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	التسعير Pricing	٣-٦٠٢٤٢٩	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	سلوك المستهلك consumer's behavior	٣-٦٠٢٤١٣	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	ادارة المبيعات Sales Administration	٣-٦٠٢٤٢٦	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري	اختياري كلية (١) College Elective (1)		
جامعة	عن بعد	٢	-	اختياري	مقرر عام اختياري (٢) Elective general course (2)		
جامعة	عن بعد	٢	-	إجباري	اللغة الانجليزية للأغراض الخاصة (١) English for Special Purposes (1)	٢-٩٩٩٨٠٧	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	تطوير المنتجات الجديدة New product development	٣-٦٠٢٤٢٨	المستوى ٦





نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	الاتصالات التسويقية المتكاملة Integrated marketing communications	٣-٦٠٢٤٢٠	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	بحوث التسويق Market research	٣-٦٠٢٣٢٤	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	ادارة قنوات التوزيع Distribution channel management	٣-٦٠٢٤٢٥	
كلية	عن بعد	٣	-	اجباري	اختياري كلية (٢) College Elective (2)		
جامعة	عن بعد	٢	-	اجباري	ثقافة اسلامية (٣) Islamic culture (3)	٢-٢٠٠٤٣١٣	
جامعة	عن بعد	٢	-	اختياري	لغة انجليزية اختياري (١) English language optional (1)		
برنامج	مدمج	٣	الاتصالات التسويقية المتكاملة	اجباري	الإعلان Advertising	٣-٦٠٢٤٢٤	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	التسويق الدولي International marketing	٣-٦٠٢٣١٤	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	التسويق الاستراتيجي Strategic marketing	٣-٦٠٢٣١٣	
برنامج	مدمج	٣	مبادئ التسويق	اجباري	تسويق الخدمات Marketing Services	٣-٦٠٢٣١٥	
برنامج	مدمج	٣		اختياري	اختياري قسم Optional section		



نوع المتطلب (جامعة / كلية / تخصص)	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
جامعة	عن بعد	2	-	اجباري	ثقافة اسلامية (٤) Islamic culture (4)	٢-٢٠٠٤٤١٤	
برنامج	مدمج	٦	بحوث التسويق	اجباري	التدريب الميداني Field Training	٦-٦٦٠٢٤٨١	المستوى ٨

* ادرج المزيد من المستويات (في حال تطبيق الفصول الثلاثة أو حسب الحاجة) .

** أضف جدول لمقررات كل مسار (إن وجدت).

المقررات الاختيارية للبرنامج:

نوع المتطلب	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
جامعية		٢	-	اختياري ١	الثقافة الصحية Health Education	٩٩٠١١٣-٢	المستوى الثالث
جامعية		٢	-	اختياري ١	الابتكار والريادة Innovation and Entrepreneurship	٩٩٠٣١٢-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ١	المواطنة الرقمية Digital Citizenship	٩٩٠٤١٢-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	المنطق والتفكير الناقد Critical Thinking	٩٩٠٣١٣-٢	المستوى الخامس
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	البرمجة لغير المتخصصين Programing for non- specialists	٩٩٠٤١١-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	السيرة النبوية Biography of Prophet Muhammed	٩٩٠٤١٣-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	تلاوة وتجويد Quranic Recital and	٩٩٠٤١٥-٢	



نوع المتطلب	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
					Tajweed		
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	الإعلام والمجتمع Media and Society	٩٩٠٤١٦-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري ٢	العمل التطوعي والمسؤولية المجتمعية Community Volunteering	٩٩٠٤١٧-٢	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ١	أخلاقيات العمل Business Ethics	٦٠١٤٣٨-٣	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ١	إدارة الموارد البشرية Human Resource	٦٠١٣٢٢-٣	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ١	المؤسسات والأسواق المالية Financial institutions and markets	٦٦٠٥٣٢٠١-٣	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	اللغة الفرنسية French language	٩٩٠٣١٤-٢	المستوى السادس
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	اللغة الصينية Chinese Language	٩٩٠٣١٥-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	مهارات العرض والتقديم Presentation skills	٩٩٩٠٩-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	التحضير لاختبار ELITS IELTS Preparation	٩٩٩٨١٤-٢	
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	الكتابة الأكاديمية Academic Writing	٩٩٩٨١٥-٢	



نوع المتطلب	نوع التعلم	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
جامعية	عن بعد	٢	-	اختياري عام ٢	اللغة الإنجليزية ومهارات القرن الواحد والعشرين English and the 21st Century Skills	٩٩٩٨٢١-٢	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ٢	إدارة الأعمال الدولية International Management	٦٠١٤٣٢-٣	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ٢	إدارة الجودة الشاملة Total Quality Management	٦٦٠١٤١٠١-٣	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ٢	إدارة الأعمال الدولية	٦٦٠١٤١٠٣-٣	
كلية	مدمج	٣	-	اختياري ١	سلوك تنظيمي	٦٦٠١٤١٠٢-٣	المستوى السابع
برنامج	مدمج	٣	-	اختياري ١	التسويق السياحي	٦٦٠١٤١٠٣-٣	
برنامج	مدمج	٣	-	اختياري ١	إدارة التسويق	٦٦٠١٤٢٠١-٣	

٣. توصيف مقررات البرنامج:

ضع الرابط الإلكتروني لتوصيف جميع مقررات البرنامج وفق نموذج المركز الوطني للتقويم والاعتماد الأكاديمي (T-104).

مقررات البرنامج:

مقررات الكلية:

مقررات الجامعة (مقررات المتطلبات العامة):

- <https://www.tu.edu.sa>

٤. مصفوفة نواتج التعلم للبرنامج:

قم بالربط بين كل من نواتج تعلم البرنامج والمقررات وفقاً للمستويات التالية:
(١ = مستوى التأسيس، ٢ = مستوى الممارسة، ٣ = مستوى متقدم).

نواتج التعلم للبرنامج											المقررات	(رمز المقرر)
القيم، الاستقلالية والمسؤولية			المهارات				المعرفة والفهم					
ق٣	ق٢	ق١	م٤	م٢م	م٢م	م١م	ع٣	ع٢	ع١	ع١		
						٢			١	١	مبادئ الإدارة	٣-٦٠١٢٠١
		٣				٢			١	١	القانون التجاري	-٢٠٠٣٢٣١ ٢
	٣	٣			٢	٢			١	١	رياضيات الأعمال	٣-٦٠٥٢٠٦
		٣							١	١	مبادئ الاقتصاد الجزئي	٣-٦٠٥٢٠١
	٣	٣			٢	٢			١	١	أصول الثقافة الإسلامية	-٢٠٠٤١١١ ٢
	٣	٣			٢	٢			١	١	اللغة الانجليزية للأغراض الأكاديمية (١)	٢-٩٩٩٨٠١
		٣			٢	٢			١	١	مبادئ المحاسبة (١)	٣-٦٠٦٢٠٣
		٣				٢			١	١	السلوك التنظيمي	٦٠١٣٣٠
		٣				٢			١	١	مبادئ الاقتصاد الكلي	٣-٦٠٥٢٠٢
	٣	٣			٢	٢				١	المهارات الجامعية	٢-٩٩٠٣١١
		٣			٢	٢				١	مهارات اللغة العربية	٢-٩٩٠٢١١
	٣	٣			٢	٢			١	١	اللغة الانجليزية للأغراض الأكاديمية (٢)	٢-٩٩٩٨٠٢
						٢			١	١	تطبيقات الحاسب في مجال الأعمال	
		٣				٢			١	١	مبادئ التسويق	٣-٦٠٢٢٠١
		٣			٢	٢			١	١	مبادئ الخطر والتأمين	-٦٦٠٥٢٠١ ٣
		٣							١	١	مبادئ نظم المعلومات الإدارية	٣-٦٠٣٣٥٥
		٣			٢	٢			١	١	مبادئ المحاسبة (٢)	٣-٦٠٦٢٠٤
		٣				٢			١	١	مقرر عام اختياري (١)	
	٣	٣			٢	٢			١	١	اللغة الانجليزية للأغراض الأكاديمية (٣)	٢-٩٩٩٨٠٣
		٣			٢	٢			١	١	مناهج البحث	-٦٦٠١٢٤١ ٣
		٣				٢			١	١	مبادي الإدارة المالية	-٦٦٠٥٢١١ ٣
					٢	٢			١	١	دراسات الجدوى وتقييم المشروعات	٣-٦٠٥٤١٤
		٣				٢			١	١	احصاء الأعمال	٣-٦٠٥٢٠٤
	٣	٣			٢	٢			١	١	الثقافة الإسلامية (الأخلاق والقيم)	٢٠٠٤١١٢٢ ٢-



نواتج التعلم للبرنامج											المقررات	(رمز المقرر)
القيم، الاستقلالية والمسؤولية			المهارات				المعرفة والفهم					
ق٣	ق٢	ق١	م٤	م٢م	م٢م	م١م	ع٤	ع٢	ع٢	ع١		
		٣				٢			١	١	اللغة الإنجليزية للأغراض الأكاديمية (٤)	٢-٩٩٩٨٠٤
		٣			٢	٢			١	١	التسويق الإلكتروني	٣-٦٠٢٤٢٧
		٣			٢	٢			١	١	التسعير	٣-٦٠٢٤٢٩
		٣			٢	٢			١	١	سلوك المستهلك	٣-٦٠٢٤١٣
		٣			٢	٢			١	١	ادارة المبيعات	٣-٦٠٢٤٢٦
		٣			٢	٢				١	اختياري كلية (١) ادارة الموارد البشرية	
		٣							١	١	مقرر عام اختياري (٢)	
	٣	٣			٢	٢			١	١	اللغة الانجليزية للأغراض الخاصة (١)	٢-٩٩٩٨٠٧
		٣	٢			٢	١	١			تطوير المنتجات الجديدة	٣-٦٠٢٤٢٨
		٣			٢	٢			١	١	الاتصالات التسويقية المتكاملة	٣-٦٠٢٤٢٠
		٣			٢	٢			١	١	بحوث التسويق	٣-٦٠٢٣٢٤
		٣			٢	٢			١	١	ادارة قنوات التوزيع	٣-٦٠٢٤٢٥
		٣							١	١	اختياري كلية (٢) إدارة الاعمال الدولية	
		٣							١	١	ثقافة اسلامية (٣)	-٢٠٠٤٣١٣ ٢
		٣							١	١	لغة انجليزية اختياري (١)	
		٣				٢	١	١			الإعلان	٣-٦٠٢٤٢٤
٣	٣				٢	٢			١	١	التسويق الدولي	٣-٦٠٢٣١٤
٣	٣	٣	٢	٢	٢	٢	١	١	١	١	التسويق الاستراتيجي	٣-٦٠٢٣١٣
		٣			٢	٢			١	١	تسويق الخدمات	٣-٦٠٢٣١٥
٣					٢	٢			١	١	اختياري قسم	
		٣							١	١	ثقافة اسلامية (٤)	-٢٠٠٤٤١٤ ٢
٣	٣		٢	٢							التدريب الميداني	-٦٦٠٢٤٨١ ٦

* يتم إضافة جدول منفصل لكل مسار (إن وجد).

٥. استراتيجيات التعليم والتعلم المطبقة لتحقيق نواتج التعلم للبرنامج:

صف سياسات واستراتيجيات التعليم والتعلم متضمنة الأنشطة الصفية واللاصفية المناسبة لتحقيق نواتج التعلم المستهدفة في كل مجال مصفوفة استراتيجيات التعليم والتعلم المستخدمة لتحقيق نواتج التعلم للبرنامج الإلكتروني.

٣ ق	٢ ق	١ ق	٣ م	٢ م	١ م	٤ ع	٣ ع	٢ ع	١ ع	نواتج التعلم
						√	√	√	√	استراتيجيات التعليم الإلكتروني
						√	√	√	√	المحاضرات التعليمية عبر المنصة
				√	√		√			الحوار والمناقشة عبر المنصة
			√	√	√	√	√	√		العناصر التعليمية (صور وفيديو) عبر المنصة.
		√				√	√			الأنشطة عبر المنصة.
	√				√	√				المنتديات.
√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	الفصول الافتراضية التزامية عبر المنصة.
√	√	√	√	√	√					المشاركات عبر المنصة
√	√	√	√	√	√					الأبحاث الفردية عبر المنصة

٦. طرق تقويم نواتج التعلم للبرنامج:

صف أساليب وطرق التقويم المستخدمة (مباشرة، غير مباشرة) للتحقق من اكتساب الطلاب لنواتج التعلم المستهدفة في كل مجال ينبغي على البرنامج وضع خطة لتقويم نواتج التعلم على مستوى البرنامج (على أن تغطي كل نواتج التعلم مرتين على الأقل في دورة البرنامج لمرحلة البكالوريوس، ويكتفى بمرة واحدة في المراحل الأخرى).

جدول طرق تقويم نواتج التعلم للبرنامج

طرق التقييم	مجال التعليم المعرفة والفهم
-الاختبارات -الواجبات الالكترونية -التكاليف الالكترونية من أوراق العمل والتقارير -تقديم عروض المشاريع عبر المنصة	١٤ أن يبين ويشرح كيفية تحديد واستعمال مبادئ التسويق بعناصره الأربعة.
	٢٤ أن يصنف ويقارن ويستخلص نتائج النظريات والعوامل المختلفة التي تفسر الأفعال المباشرة وغير المباشرة التي يقوم بها المستهلكون والمشترون الصناعيون الحاليون أو المحتملون .
	٣٤ أن يصف مصادر البيانات والمعلومات التسويقية المختلفة وأن يقارن بين المكونات المختلفة لنظم المعلومات التسويقية.
	٤٤ أن يحدد طبيعة ودور التخطيط الاستراتيجي في عمليات ادارة المزيج التسويقي المحلي والدولي للمنتجات والخدمات
الانشطة الالكترونية منتديات عبر المنصة مشروعات بحثية فردية عبر المنصة .	المهارات
	١م أن يقدم نمودجا تكاملياً لأنشطة تصميم وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات على العملاء .
	٢م أن يستخدم التكنولوجيا الحديثة لجمع وتحليل المعلومات التسويقية وتقييمها.
٣م أن يصمم وينفذ ويقوم الاستراتيجيية التسويقية لمنظمة الأعمال مع ضرورة التركيز على العلامة التجارية للمنتج والتي تميزه عن غيره من المنتجات المتشابهة .	
-الاختبارات - الواجبات عبر المنصة -أوراق العمل عبر المنصة -مناقشات عبر المنصة -تقديم عروض عبر المنصة التكاليف الإلكترونية عبر المنصة	القيم والاستقلالية والمسؤولية
	١ق أن يكون الطالب قادر على جمع البيانات والمعلومات وتحليلها بمجال التسويق .
	٢ق أن يكون الطالب قادر على اتخاذ قرارات منطقية مدعومة بالأدلة والحجج باستقلالية
	٣ق أن يكون الطالب قادر على تحمّل مسؤولية التطوير المهني بمجال التسويق

رابط خطة تقويم نواتج التعلم على مستوى البرنامج
[خطة تقويم نواتج التسويق المدمج.pdf](#)

د. القبول والدعم الطلابي: ١. متطلبات القبول في البرنامج:

رابط القبول والتسجيل ودليل الطالب بجامعة الطائف

- يلتزم البرنامج بشروط ومعايير قبول الطلاب المستجدين
- اجراءات تقديم طلب الالتحاق الكترونيا عبر موقع القبول والتسجيل بالجامعة بشرط فترة محددة
- تحقيق معايير النسبة الموزونة من الثانوية والقدرات والتحصيلي من قبل البرنامج وأي شروط اخرى يتم تحديدها.
- الالتزام بمعايير التحويل المعتمدة بالجامعة.

[c0a3e8a1-12e5-4c57-b9d5-97b4c67c50ef_](#) دليل الطالب

PDF (www.tu.edu.sa)

[a0e9d911-85a6-4e75-9c3e-](#)لائحة الدراسات والاختبارات للمرحلة الجامعية والقواعد التنفيذية بجامعة الطائف
[a4747094c864_](#)

٢. برامج التوجيه والتهيئة للطلاب الجدد

(يكتفى فقط بذكر ما يخص الاحتياجات النوعية المقدمة لطلاب البرنامج وتختلف عما يقدم على المستوى المؤسسي)

- عقد لقاء تعريفى افتراضى للطلبة الجدد تحت اشراف عمادة شؤون الطلاب مع ارفاق الوثائق الخاصة به .
- برنامج التهيئة التعريفى للطلبة المستجدين على مستوى البرنامج مع ارفاق الوثائق الخاصة به .
- تعريف الطلاب بالخدمات المقدمة لهم وتعريفهم بلائحة حقوق وواجبات الطلبة ، وتعريف الطلاب بأقسامهم والمكتبات والية استخدامها
- دليل برنامج التهيئة التعريفى للطلبة المستجدين

[9c966ea5-c27e-4d35-9a68-2c93b0e3a578_](#)

PDF (www.tu.edu.sa)

[41dc8a24-22b7-4ae1-9b31-3608de8bcf8b_](#)

PDF (www.tu.edu.sa)

- دليل الطالب الجامعي

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EXqx5ti_WXpOkSFUufBeE-wB6OMzJ_PR30Vt6iFyPaWcqQ?e=W53N0A

٣. خدمات الإرشاد (الأكاديمي، المهني، النفسي، الاجتماعي)

(يكتفى بذكر ما يخص الاحتياجات النوعية المقدمة لطلاب البرنامج وتختلف عما يقدم على المستوى المؤسسي)

خدمات الارشاد الافتراضية:

- . تخصيص عضو هيئة تدريس لكل مجموعة من الطلبة
- . تقديم الدعم النفسي والاجتماعي
- . لقاءات تعريفية افتراضية للطلبة المستجدين
- . تكامل وحدات الارشاد على مستوى الكلية والبرنامج
- . تمكين المرشد الأكاديمي من المتابعة والتواصل الافتراضي مع الطلبة
- لتفعيل الإرشاد الجامعي الافتراضي وضعت الخطوات الآتية:**
- . تعريف المرشد بمهامه الفنية والتنظيمية والادارية
- . التدريب على صفحة الإرشاد
- . تفعيل عملية الارشاد بين صفحة المنصة (المنظومة) و صفحة بلاك بورد

الدعم والإرشاد المهني عبر وحدة الإرشاد المهني:

يقدم للخريجين لمساعدتهم في تحقيق أهدافهم المهنية



تنمية وتطوير المهارات المهنية
تقديم استشارات مهنية افتراضية للطلاب
عقد دورات افتراضية للمساهمة في اختيار المسار المهني للطلاب في المستقبل و كيفية اعداد السيرة الذاتية
شرح نواتج تعلم الجامعة واحتياجات سوق العمل بشقيه الخاص والعام من خلال التوجيه المهني
الدعم والإرشاد النفسي عبر وحدة الإرشاد النفسي:

تقديم الإرشاد والعلاج النفسي للطلبة اللذين يحتاجونه من خلال جلسات افتراضية نفسية
تشخيص الحالات النفسية حضوري وافتراضي
متابعة الطلبة المتعثرين بسبب مشاكل نفسية او اجتماعية ورفعها لجهة الاختصاص لحلها
تخصيص أطباء نفسيين واحالة الحالات التي تحتاج للمعالجة افتراضيا وحضورياً

الدعم والإرشاد الاجتماعي عبر وحدة الإرشاد الاجتماعي:

تشجيع الطلبة على بناء علاقات اجتماعية ايجابية مع زملائهم واعضاء التدريس من خلال التفاعل الافتراضي
متابعة المتعثرين دراسيا من الطلبة ومعالجة الأسباب الاجتماعية التي أدت للتعثر
حث الطلبة علي التكيف مع المشاكل الاجتماعية التي تواجههم والتغلب عليها من خلال المناقشة الافتراضية

الأشخاص ذوي الإعاقة:

دمجهم في المجتمع الحامي
توفير وسائل السلامة لهم في البيئة الجامعية
تنمية مواهبهم في جميع المجالات و ابراز انجازاتهم خاصة في الانشطة اللاصفية
استقطاب الذين لديهم مهارات تسويقية
تأهيل وتدريب وتعزيز حالات حالات التواصل اللغوي والاضطرابات اللغوية والنطقية والسمعية والبصرية
مواكبة المستجدات في سوق العمل بتطوير البرامج وتزويد المراكز بالأجهزة السمعية والبصرية واللغوية
عقد دورات لاختصاصي الاعاقة السمعية والبصرية واللغوية لتقويم هذه الحالات
إصدار نشرات توعوية لأصحاب الاعاقة السمعية والبصرية واللغوية

برنامج الطلبة المتعثرين:

يقوم المرشد بمراجعة نتائج الاختبارات الفصلية في نهاية الفصل الدراسي لتحديد الطلاب المتعثرين (الحاصلين علي اقل من 60%).

- إجراء مقابلة افتراضية للطلاب للتعرف علي مشاكلهم من وجهة نظرهم وكتابة تقرير بذلك. وفي حال الوقوف علي سبب
تعثرهم يتم عرض الامر علي مكتب التوجيه والإرشاد للدعم والمساندة ومتابعة حل المشكلة حتى يرتفع معدل انجاز الطالب كل
ذلك يتم افتراضيا عبر المنصة.

- يدون المرشد بملف هؤلاء الطلاب طبيعة المشكلة ومدى انجاز الطالب.

- يقوم مكتب التوجيه والإرشاد بعمل متابعة للطلاب المتعثرين تبعاً للقسم المختص.

برنامج الطلاب الموهوبين والمبدعين

يتم الكشف عنهم من خلال المرشد الاكاديمي من خلال الأنشطة اللاصفية ثقافي رياضي اجتماعي

يتم عقد الأنشطة افتراضيا وتنم المتابعة من قبل المرشد لإبراز مواهبهم

ترفع أسماء الموهوبين الى وحدة الإرشاد الاكاديمي

تنمية مواهبهم وتطويرها بعقد دورات تدريبية

يكرم الموهوبون والمبدعون من قبل الكلية

ترفع أسماء الموهوبون والمبدعون علي موقع الجامعة وصفحة الكلية

للمزيد من التفاصيل يرجى زيارة الروابط أدناه:

رابط خطة الإرشاد الأكاديمي لبرنامج التسويق المدمج

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EQJypoI0-ZRIomRS7gpkD7ABL4gB_c_tUvkrx2ymeQQMKg?e=TAnQUY

وجود خطة للإرشاد (الأكاديمي، المهني، النفسي، الاجتماعي)
رابط دليل الارشاد الأكاديمي بجامعة الطائف

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EeoSJX08UgVDjN8SufPRV9QBH6v7hbGs2bZ5mcpCa55JVg?e=LhnJ6o

٤. الدعم الخاص

(المتعثرين دراسياً، الأشخاص ذوي الإعاقة، الموهوبون)

https://www.tu.edu.sa/Attachments/5d22e37d-e352-4418-8a23-9b07d6583b0e_.pdf

الدعم الخاص لدليل الطلاب جامعة الطائف

يعتبر الطلبة المتعثرين دراسياً والطلبة من ذوي الاحتياجات الخاصة والموهوبون عنصراً أساسياً وداعماً لمسيرة وعجلة التطور في المجتمع .

قامت جامعة الطائف بإنشاء إدارة الاحتياجات الخاصة والمتعثرين والموهوبين تحت مظلة عمادة شؤون الطلاب .
تتنوع الخدمات التي تقدمها الإدارة بين متابعه المباني والخدمات الأكاديمية والتدريب والتأهيل والأنشطة والبرامج والخدمات العامة وذلك على النحو التالي:

أولاً: قسم متابعه المباني:

ثانياً: قسم الخدمات الأكاديمية:

ثالثاً: قسم التدريب والتأهيل :

الخدمات العامة :

رابط خطة الارشاد الأكاديمي لبرنامج التسويق المدمج

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EQJypoI0-ZRIomRS7gpkD7ABL4gB_c_tUvkrx2ymeQQMKg?e=taEQw4

رابط الدليل الشامل الإرشاد الجامعي

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EeoSJX08UgVDjN8SufPRV9QBH6v7hbGs2bZ5mcpCa55JVg?e=DYq82E

https://taifedusa-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EeoSJX08UgVDjN8SufPRV9QBH6v7hbGs2bZ5mcpCa55JVg?e=DYq82E

٥. هيئة التدريس والموظفون:

١. الاحتياجات من هيئة التدريس والإداريين والفنيين.

العدد المطلوب			المتطلبات والمهارات الخاصة (إن وجدت)	التخصص		المرتبة العلمية
المجموع	إناث	ذكور		الدقيق	العام	
٢	١	١	بحوث فوق الدكتوراه	تسويق	إدارة أعمال	أستاذ
٦	٢	٤	بحوث فوق الدكتوراه	تسويق	إدارة أعمال	أستاذ مشارك
١١	٤	٧	دكتوراه	تسويق	إدارة أعمال	أستاذ مساعد
٧	٤	٣	ماجستير	تسويق	تسويق	محاضر
٠	٠	٠	بكالوريوس مرتبة الشرف	تسويق	تسويق	معيد
-	-	-	-	-	-	الفنيون

						ومساعدو المعامل
٢	١	١	دورات تدريبية	سكرتارية تنفيذية	دبلوم	الطاقم الإداري

2. التطوير المهني.

١.٢ إعداد هيئة التدريس حديثي التعيين

وضح باختصار الإجراءات المتبعة لتأهيل هيئة التدريس الجدد حديثي التعيين (بما في ذلك بدوام جزئي أو زائر)

<https://www.tu.edu.sa/Ar/Intellectual-Awareness-Unit/265/News/24636/Preparation-program-for-new-faculty-members-and-those-returning-from-scholarship-for-1445-AH>

٢.٢ التطوير المهني لهيئة التدريس

وضح باختصار خطة وإجراءات التطوير المهني والأكاديمي لهيئة التدريس (مثل: المهارات التقنية، مجال استراتيجيات التعلم والتعليم، تقييم الطلاب، الجوانب المهنية ... الخ)

تنظيم الدورات التدريبية لا أعضاء هيئة التدريس في منصة مهارات اون لاين
تنظيم الدورات التدريبية لا أعضاء هيئة عبر نظام السبورة الافتراضية (اون لاين)

و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات:

١. مصادر التعلم

المصادر التي يحتاجها البرنامج (الكتب، المراجع، مصادر التعلم الإلكترونية، مواقع الإنترنت ... الخ).

المصادر التي يحتاجها البرنامج (الكتب، المراجع، مصادر التعلم الإلكترونية، مواقع الإنترنت ... الخ).

- توفير المقررات الإلكترونية للبرنامج لكافة مستوياته المختلفة .
- اشترك الجامعة بالمكتبة الرقمية السعودية
- المواقع الإلكترونية ومواقع قواعد البيانات للمجلات المحكمة

٢. المرافق والتجهيزات

(المكتبات، المعامل، القاعات الدراسية الخ)

-توفر المكتبة المركزية بالجامعة والرقمية.

-توفر قاعات دراسية للمحاضرات بنسبة ٢٠%.

- توفر برامج نظم الالكترونية تدريسية

-توفر مراكز تصوير وخدمات طلابية

٣. الإجراءات المتبعة لضمان توافر بيئة صحية وأمنة (طبقاً لطبيعة البرنامج).

لا ينطبق

٤. الدعم التقني للطلبة وأعضاء هيئة التدريس.

<https://www.tu.edu.sa/Ar/%>

يتوفر لدى الجامعة ادارة خاصة بالدعم التقني للطلبة واعضاء هيئة التدريس

توجد ادارة لنظم المعلومات بجامعة الطائف تقدم خدمات الدعم التقني والفني للطلبة واعضاء هيئة التدريس

ز. ضمان جودة البرنامج:

١. نظام ضمان الجودة في البرنامج.

ضع الرابط الإلكتروني لدليل نظام ضمان الجودة.

رابط دليل ضمان الجودة لبرنامج التسويق المدمج

<https://taifedusa->

[my.sharepoint.com/:b:/g/personal/keahmed_tu_edu_sa/EWiST1yOamZCrzVQn693B54BI9BOVwf](https://www.tu.edu.sa/Ar/%)

[6XtRTjNjsUvw34g?e=AStMh2](https://www.tu.edu.sa/Ar/%)



٢. إجراءات مراقبة جودة تصميم المقررات الإلكترونية وتقديمها.

<https://tu.edu.sa/>
عمادة وكالة الجامعة للشئون الأكاديمية والتطوير وعمادة القبول والتسجيل إدارة الخطط والبرامج الأكاديمية بناء معايير التعليم الإلكتروني المركز الوطني للتعليم الإلكتروني

٣. إجراءات مراقبة جودة مقررات البرنامج التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى.

<https://drive.google.com/drive/folders/1kdMeMd6vZbaLottZOyV4QZaeM9ggAHwi>

٤. الإجراءات المتبعة للتأكد من تحقيق التكافؤ بين المقر الرئيسي للبرنامج (بشطريه: طلاب، طالبات) وبقية الفروع الأخرى (إن وجدت).

<https://drive.google.com/drive/folders/1kdMeMd6vZbaLottZOyV4QZaeM9ggAHwi>

تقرير البرنامج نهاية العام
وتقرير المقررات الفصلية
ومصفوفة قياس نواتج التعلم
واستطلاعات الراي

٥. خطة البرنامج في قياس نواتج التعلم على مستوى البرنامج

رابط خطة قياس نواتج التعلم:
خطة تقويم نواتج التسويق المدمج.pdf

الخطة الزمنية لقياس نواتج التعلم

كيف يتم تقييم الأداء	من يقوم بالتقييم	اداة التقييم	وقت التقييم	نواتج تعلم البرنامج*
				المعرفة والفهم
درجة الطلبة في الاختبار المقرر موجب مصفوفة مخرجات التعلم	مدرس المقرر	-الاختبار النهائي - المناقشة عبر المنصة	كل عام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	١٤ أن يبين ويشرح كيفية تحديد واستعمال مبادئ التسويق بعناصره الأربعة.
درجات الطلبة في الاختبارات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	- الاختبار النهائي - التكاليف والواجبات عبر المنصة	كل عام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	٢٤ أن يصنف ويقارن ويستخلص نتائج النظريات والعوامل المختلفة التي تفسر الأفعال المباشرة وغير المباشرة التي يقوم بها المستهلكون والمشترون الصناعيون الحاليون أو المحتملون .
درجة الطلبة في الاختبار المقرر موجب مصفوفة مخرجات التعلم	مدرس المقرر	منتديات الالكترونية عبر المنصة	كل عام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	٣٤ أن يصف مصادر البيانات والمعلومات التسويقية المختلفة وأن يقارن بين المكونات المختلفة لمنظم المعلومات التسويقية.
درجة الطلبة في الاختبار المقرر موجب مصفوفة مخرجات التعلم	لجنة تقييم البرنامج	-التكاليف والواجبات عبر المنصة	كل عام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	٤٤ أن يحدد طبيعة ودور التخطيط الاستراتيجي في عمليات ادارة المزيج التسويقي المحلي والدولي للمنتجات والخدمات
				المهارات



درجات الطلبة في الاختبارات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	انشطة الطلبة عبر المنصة	كل عامين ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يقدم نموذجاً تكاملياً لأنشطة تصميم وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات على العملاء .	١م
ملف انجاز الطلبة قياس مخرجات التعلم لمشروع التخرج إعداد مصفوفة مخرجات التعلم للمقررات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	مشروعات الطلبة عبر المنصة	كل عامين ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يستخدم التكنولوجيا الحديثة لجمع وتحليل المعلومات التسويقية وتقييمها.	٢م
ملف انجاز الطلبة قياس مخرجات التعلم لمشروع التخرج إعداد مصفوفة مخرجات التعلم للمقررات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	أبحاث الطلبة عبر المنصة	كل عامين ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يصمم وينفذ ويقوم الاستراتيجية التسويقية لمنظمة الأعمال مع ضرورة التركيز على العلامة التجارية للمنتج والتي تميزه عن غيره من المنتجات المتشابهة .	٣م
القيم والاستقلالية والمسؤولية					
ملف انجاز الطلبة قياس مخرجات التعلم لمشروع التخرج إعداد مصفوفة مخرجات التعلم للمقررات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	مشروع ورقة بحثية استبانة طلاب السنة النهائية	كل ثلاثة اعوام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يكون الطالب قادر على جمع البيانات والمعلومات وتحليلها بمجال التسويق .	١ق
ملف انجاز الطلبة قياس مخرجات التعلم لمشروع التخرج إعداد مصفوفة مخرجات التعلم للمقررات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	مشروع ورقة بحثية ومناقشتها استبانة الخريجين	كل ثلاثة اعوام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يكون الطالب قادر على اتخاذ قرارات منطقية مدعومة بالأدلة والحجج باستقلالية	٢ق
ملف انجاز الطلبة قياس مخرجات التعلم لمشروع التخرج إعداد مصفوفة مخرجات التعلم للمقررات	مدرس المقرر لجنة تقييم البرنامج	مشروع ورقة بحثية ومناقشتها استبانة الخريجين	كل ثلاثة اعوام ابتداء من بداية تنفيذ البرنامج	أن يكون الطالب قادر على تحمل مسؤولية التطوير المهني بمجال التسويق	٣ق

٦. تقويم جودة البرنامج

توقيت التقييم	طريقة التقييم	مصدر التقييم	مجالات التقييم
نهاية العام الأكاديمي	استطلاعات الرأي	الطلاب	ادارة البرنامج
نهاية العام الأكاديمي	الزيارات	الخريجون	
بداية الفصل الدراسي	المقابلات	هيئة التدريس	

مجالات التقويم	مصدر التقويم	طريقة التقويم	توقيت التقويم
فاعلية التدريس والتقويم	الطلاب	استطلاع الرأي	نهاية الفصل الدراسي
	هيئة التدريس	المقابلات	نهاية الفصل الدراسي
مصادر التعلم	الطلاب	المقابلات	بداية الفصل الدراسي
	هيئة التدريس	المقابلات	بداية الفصل الدراسي
الخدمات	الطلاب	استطلاع الرأي	نهاية العام الأكاديمي
	هيئة التدريس	استطلاع الرأي	نهاية العام الأكاديمي

مجالات التقويم: (قيادة البرنامج، فاعلية التدريس والتقويم، مصادر التعلم، الخدمات، الشراكات ... الخ).
مصدر التقويم: (الطلاب، الخريجون، هيئة التدريس، قيادات البرنامج، الإداريين، الموظفين، المراجع المستقل ... الخ).
طريقة التقويم: (استطلاعات الرأي، المقابلات، الزيارات، ... الخ).
توقيت التقويم: (بداية الفصل الدراسي، نهاية العام الأكاديمي ... الخ).

٦. مؤشرات قياس أداء البرنامج

الفترة الزمنية لتحقيق مؤشرات الأداء المستهدفة (....) عام.

* بما في ذلك المؤشرات المطلوبة من المركز الوطني للتقويم والاعتماد الأكاديمي.

م	الرمز	مؤشر الأداء	المستوى المستهدف	طرق القياس	توقيت القياس
١	KPI-P-01	تقويم الطلاب لجودة خبرات التعلم في البرنامج	٤	استطلاعات الرأي لقياس متوسط التقدير العام لطلاب السنة النهائية حول جودة خبرات التعلم في البرنامج	نهاية العام الأكاديمي
٢	KPI-P-02	تقييم الطلاب لجودة المقررات	٤	استطلاعات الرأي من خلال المنظومة	فصل أكاديمي
٣	KPI-P-03	معدل التخرج في الوقت المحدد	٨٥%	نسبة طلاب البكالوريوس الذين أكملوا البرنامج في الحد الأدنى من المدة المقررة للبرنامج في كل دفعة	نهاية العام الأكاديمي
٤	KPI-P-04	معدل استبقاء طلاب السنة الأولى	٧٥%	النسبة المئوية للطلاب السنة الأولى في البرنامج الذين يستمررون في البرنامج للعام التالي الى اجمالي عدد طلاب السنة الأولى في نفس السنة	نهاية العام الأكاديمي
٥	KPI-P-05	مستوي اداء الطلاب في الاختبارات المهنية او الوطنية	٧٥%	النسبة المئوية للطلاب أو الخريجين الناجحين في الاختبارات المهنية أو الوطنية أو متوسط ووسيط درجاتهم فيها إن وجدت	نهاية العام الأكاديمي
٦	KPI-P-06	توظيف الخريجين والتحاقهم ببرامج الدراسات العليا	٢٠%	استطلاعات الرأي لقياس النسبة المئوية لخريجي البرنامج الذين تم توظيفهم أو التحقوا ببرامج دراسات عليا	نهاية العام الأكاديمي
٧	KPI-P-07	تقويم جهات التوظيف لكفاءة خريجي البرنامج	٣	استطلاعات الرأي	نهاية العام الأكاديمي

م	الرمز	مؤشر الأداء	المستوى المستهد ف	طرق القياس	توقيت القياس
				لقياس متوسط التقدير العام لجهات التوظيف لكفاءة خريجي البرنامج	
٨	KPI-P-08	نسبة الطلبة الي هيئة التدريس	١/٦٠	من قوائم القبول والتسجيل نسبة اجمالي عدد الطلاب الي اجمالي عدد أعضاء هيئة التدريس	نهاية العام الأكاديمي
٩	KPI-P-09	النسبة المئوية للنشر العلمي	%٦٠	قياس النسبة المئوية لأعضاء هيئة التدريس الذين نشروا بحث واحد على الأقل خلال العام الأكاديمي الي اجمالي أعضاء هيئة التدريس	نهاية العام الأكاديمي
١٠	KPI-P-10	معدل البحوث المنشورة لكل عضو هيئة تدريس	٦:٣	اجمالي عدد البحوث المحكمة أو المنشورة الي اجمالي عدد أعضاء هيئة التدريس بالبرنامج	نهاية العام الأكاديمي
١١	KPI-P-11	معدل الاقتباسات في المجلات المحكمة لكل عضو هيئة تدريس	٣٠:١	من نظام الاستلال اجمالي عدد الاقتباسات في المجلات المحكمة من البحوث المنشورة لأعضاء هيئة التدريس أو ما يعادلها الي اجمالي البحوث المنشورة	نهاية العام الأكاديمي
١٢	KPI-P-12	التطوير المهني والتدريب على أنظمة إدارة التعلم الإلكتروني وتطبيقاتها خلال العام الماضي	%٧٠	نسبة المشاركين في التدريب على أنظمة التعليم الإلكتروني وتطبيقاتها خلال العام الماضي بما في ذلك ، هيئة التدريس ، الطلاب ، والقيمين	نهاية العام الأكاديمي
١٣	KPI-P-13	مستوى تفاعل الطلاب مع نظام إدارة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد	%٧٠	اجمالي عدد الطلاب المتفاعلين في منصة التعليم الإلكتروني الي عدد الطلاب غير المتفاعلين.	نهاية العام الأكاديمي
١٤	KPI-P-14	رضا المستفيدين عن التعليم الإلكتروني والتعليم عن بعد	٣	استطلاعات الرأي لقياس متوسط تقدير رضا المستفيدين عن كفاية مصادر التعلم وتنوعها (المراجع) ، الدوريات ، قواعد المعلومات ... (الخ)	نهاية العام الأكاديمي



ح. اعتماد التوصيف:

مجلس قسم التسويق	جهة الاعتماد:
١٦	رقم الجلسة:
٨ / ١٠ / ١٤٤٥ هـ	تاريخ الجلسة:

