KINGDOM OF SAUDI ARABIA
Technical and Vocational Training Corporation
General Directorate of Curricula
General Directorate For Private Training

المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة للمناهج
الإدارة العامة للتدريب الأهلي

الخطط التدريبية للكليات التقنية
Training plans for technical colleges

الخطة التدريبية في قسم
التقنية الإدارية

Curriculum for Department of Management Technology

تخصص
التسويق

Major
Marketing

خطط الدبلومات الجامعية المتوسطة للتدريب الأهلي بالنظام النصفي (المجزأ)
والموافقة لخطط دبلومات الكليات التقنية

Semesters
1439 H - G2018

رؤية VISION 2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

مقدمة

الحمد لله الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لم يعلم، والصلاة والسلام على من بُعث معلماً للناس وهادياً وبشيراً، وداعياً إلى الله بإذنه وسراجاً منيراً؛ فأخرج الناس من ظلمات الجهل والغواية، إلى نور العلم والهداية، نبينا ومعلمنا وقدوتنا محمد بن عبدالله وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

تسعى المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة القادرة على شغل الوظائف التقنية والفنية والمهنية المتوفرة في سوق العمل السعودي، ويأتي هذا الاهتمام نتيجة والتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطن متكامل يعتمد ذاتياً على الله ثم على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قدماً في دفع عجلة التقدم التنموي، لتصل بعون الله تعالى لمصاف الدول المتقدمة صناعياً.

وقد خطت الإدارة العامة للمناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية، وفق أساليب علمية حديثة تحاكي متطلبات سوق العمل بكافة تخصصاته لتلبي تلك المتطلبات، وقد تمثلت هذه الخطوة في مشروع إعداد المعايير المهنية الوطنية ومن بعده مشروع المؤهلات المهنية الوطنية، والذي يمثل كل منهما في زمنه، الركيزة الأساسية في بناء البرامج التدريبية، إذ تعتمد المعايير وكذلك المؤهلات لاحقاً في بنائها على تشكيل لجان تخصصية تمثل سوق العمل والمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني بحيث تتوافق الرؤية العلمية مع الواقع العملي الذي تفرضه متطلبات سوق العمل، لتخرج هذه اللجان في النهاية بنظرة متكاملة لبرنامج تدريبي أكثر التصاقاً بسوق العمل، وأكثر واقعية في تحقيق متطلباته الأساسية.

وتتناول هذه الخطة التدريبية خطة التسويق في قسم التقنية الإدارية على وصف مقررات هذا التخصص ليشمل موضوعات حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص لتكون مهاراتها رافداً لهم في حياتهم العملية بعد تخرجهم من هذا البرنامج.

والله نسأل أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه؛ إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة للمناهج

١٤٣٩هـ

وصف البرنامج:

صُمم دبلوم التسويق في قسم التقنية الإدارية بما يتوافق مع احتياجات سوق العمل المحلية للتخصص، و يتم التدريب هذا التخصص في تسعة فصول تدريبية نصفية مجزأة، مدة كل فصل تدريبي ثمانية أسابيع تدريبياً، بمجموع (١٦٣٢) ساعة تدريب، إضافة إلى (٤٩٠) ساعة تدريب عملي في سوق العمل، بما يعادل (٨٤) ساعة معتمدة.

ويتم التدريب في هذا البرنامج على المهارات التخصصية في مهنة مندوب المبيعات على: مبادئ التسويق، قنوات التوزيع، ترويج المنتجات، سلوك المستهلك، خدمة العملاء، مهارات البيع (١)، بحوث التسويق، التسويق الإلكتروني، مهارات البيع (٢)، تطبيقات تسويقية على الحاسب، في الثقافة الإسلامية، واللغة العربية، واللغة الإنجليزية، والرياضيات، وتطبيقات الحاسب الآلي، والتعرف على عالم الأعمال أو (مقرري التوجيه المهني والتميز والسلوك الوظيفي ومهارات الإتصال).

ويمنح المتخرج في هذا البرنامج الشهادة الجامعية المتوسطة في تخصص التسويق من قسم التقنية الإدارية، ومن المتوقع أن يعمل في المجالات المرتبطة بالتسويق كمندوب مبيعات أو مشرف مبيعات، وخدمة العملاء.

الهدف العام للبرنامج:

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المتدرب بالمهارات والمعلومات اللازمة لممارسة العمل في مجال التسويق ويحصل على المستوى السادس في الإطار الوطني للمؤهلات.

الأهداف التفصيلية للبرنامج:

بنهاية هذا البرنامج يكون المتدرب قادراً وبكفاءة على أداء الأعمال التالية:

- يشرح مفهوم التسويق وعناصر المزيج التسويقي، وإدارة النشاط التسويقي.
- يصف نشاط التوزيع كأحد عناصر المزيج التسويقي، وجميع أنشطته المتنوعة.
- يوضح كيفية إيصال السلع والخدمات للمستهلك والصناعي في الوقت المناسب والمكان المناسب.
- يعرف الترويج كأحد عناصر المزيج التسويقي ويحدد عناصرة.
- يفرق بين عناصر المزيج الترويجي وإستخداماتها.
- يصف سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة عليه، وعلاقته بالأنشطة التسويقية.
- يعدد مهام وأنشطة خدمة العملاء وطرق تقديمها.
- يقيس جودة خدمة العملاء بطرق متنوعة.
- يطبق مهارات رجال البيع داخل المعرض وخارجه.
- يكتب بحثاً تسويقاً وفقا للمنهج العلمي لبحوث التسويق.
- يشرح التسويق الإلكتروني والتجارة إلكترونية وطرق التسويق عبر الإنترنت.
- يوضح عملية البيع من خلال أهداف المبيعات وأساليب البيع.

التجهيزات والموارد البشرية التدريبية و الطاقة الاستيعابية

عدد الفصول التدريبية للدبلوم (٤ فصول+ ١) **يتم تجزئة الفصل التدريبي الواحد الى جزئين**	**مدة كل جزء منها ٨ أسابيع + فصل للتدريب التعاوني مدته ١٢ أسبوع.**

المشرف	**العدد**	١	**المؤهل الدراسي**	ماجستير (في التخصص) أو بكالوريوس (في التخصص) + ٣ سنوات خبرة

عدد المدربين

التخصص	**العدد**	**التخصص**	**المؤهل الدراسي**
ثقافة اسلامية	١	دراسات إسلامية	بكالوريوس
حاسب آلي	١	حاسب آلي	بكالوريوس
مواد تخصصية	٢	في التخصص	بكالوريوس

الطاقة الاستيعابية للبرنامج (عدد المتدربين)	٢٠-٢٥ لكل شعبة تدريبية.
القبول (كل جزء تدريبي)	بداية كل جزء تدريبي.
مستوى الدخول للتدرب على البرنامج	الثانوية العامة أو ما يعادلها (في البرامج التي تتطلب تحديد نوع الشهادة يتم ذكر الشهادة مثل طبيعي، شرعي، ... الخ).
عمر المتدرب	أن لا يقل عمر المتدرب عند التخرج عن ١٧ سنة (في الحالات التي تحتاج إلى تحديد الحد الأدنى والحد الأعلى لعمر المتدرب، يتم تحديد العمر).

توزيع الخطة التدريبية على الفصول التدريبية الفصلية (النصفية المجزأ) The Study Plans Distributed on semesters

		No.	Course Code	Course Name	Prerequisites	Equivalent	No. of Units					المقرر المكافئ	المتطلب	اسم المقرر	رمز المقرر	م	
							و.م CRH	مح L	عم P	تم T	س.أ CTH						
1st semester	part One	1	ARAB 101	Arabic Language		ARB101	2	4	0	0	4	١٠١عرب		الكتابة الفنية	١٠١عربي	١	الفصل التدريبي الأول — الجزء الأول
		2	ISLM101	Islamic Studies		ISL101 ISL 102	2	4	0	0	4	١٠١سلم ١٠٢ سلم		الدراسات الإسلامية	١٠١ اسلم	٢	
		3	VOCA 101	Vocational Guidance & Excellence		VOC107	2	4	0	0	4	١٠١ مهن		التوجيه المهني والتميز	١٠١مهني	٣	
			KABB101	Know About Business-1		KAB101	4	0	8	0	8	١٠١كاب		التعرف على عالم الأعمال (١)	١٠١كابز		
		4	MATH 101	Mathematics		MAT8101	3	6	0	2	8	١٠١ ريض		الرياضيات	١٠١رياض	٤	
		Total Number of Units					9	18	0	2	20	المجموع					
	The second part	1	ICMT 101	Introduction to Computer Applications		CMT101	2	0	8	0	8	١٠١حال		مقدمة تطبيقات الحاسب	١٠١حاسب	١	الجزء الثاني
		2	ENGL111	English Language -1		ENG8111	3	6	0	2	8	١١١ نجل		لغة إنجليزية (١)	١١١ انجل	٢	
		3	UMAN 101	Principles Of Business Administration		MAN104	4	8	0	0	8	١٠٤دار		مبادئ إدارة الأعمال	١٠١ادار	٣	
		4	USEL111	Principles of Marketing		SEL111	4	8	0	0	8	١١١سوق		مبادئ التسويق	١١١تسوق	٤	
		Total Number of Units					13	22	8	2	32	المجموع					
		Total Number of Units					22	40	8	4	52	المجموع الكلي					

CRH: Credit Hours **L**: Lecture **P**: Practical **T**: Tutorial **CTH**: Contact Hours

و.م : وحدات معتمدة ، **مح** : محاضرة ، **عم** : عملي/ ورش ، **تم** : تمارين ، **س.أ** : ساعات اتصال أسبوعي

*يمكن التبديل بين المقررات في الجزء الأول والجزء الثاني .
* يتم تنفيذ الجزء في مدة تتراوح بين ٨ أسابيع .

الفصل التدريبي الثاني		م	رمز المقرر	اسم المقرر	المتطلب	المقرر المكافئ	No. of Units س.أ CTH	تم T	عم P	مح L	و.م CRH	Equivalent	Prerequisites	Course Name	Course Code	No.		2nd semester
	الجزء الأول	١	١٠١ ماهر	مهارات التعلم			4	0	0	4	2			Learning Skills	LEAS 101	1	part One	
		٢	١١٢ انجل	لغة إنجليزية (٢)	١١١انجل	١١٢ نجل	8	2	0	6	3	ENG 8112	ENGL111	English Language-2	ENGL112	2		
		٣	١٠١ اقصد	مقدمة في الأقتصاد		١٠١ قصد	6	0	0	6	3	ECO9271		Principles Of Economics	ECON101	3		
		٤	١٢١تسوق	قنوات التوزيع	١١١تسوق	٩١١٤سوق	8	0	4	4	3	SEL9114	USEL111	Principles of Marketing	USEL121	4		
		المجموع					26	2	4	20	11			Total Number of Units				
	الجزء الثاني	١	١٢٢تسوق	ترويج المنتجات	١١١تسوق	☐ ٢٣١سوق	6	0	4	2	2	SEL 231	USEL111	Principles of Business Administration	USEL122	1	The second	
		٢	١٠٢حاسب	تطبيقات الحاسب المتقدمة	١٠١حاسب	☐١٠٢حال	8	0	8	0	2	CMT102	ICMT101	Advanced Computer Applications	ICMT102	2		
		٣	١٠١محسب	مبادئ محاسبة	☐	☐٩١٠٣حسب	10	2	4	4	3	ACC 9103		Accounting Principles Of	UACC101	3		
		المجموع					24	2	16	6	7			Total Number of Units				
		المجموع الكلي					50	4	20	26	18			Total Number of Units				

و.م : وحدات معتمدة ، **مح** : محاضرة ، **عم** : عملي/ ورش ، **تم** : تمارين ، **س.أ** : ساعات اتصال أسبوعي

CRH: Credit Hours **L**: Lecture **P**: Practical **T**: Tutorial **CTH**: Contact Hours

الفصل التدريبي الثالث		م	رمز المقرر	اسم المقرر	المتطلب	المقرر المكافئ	No. of Units س.أ CTH	تم T	عم P	مح L	و.م CRH	Equivalent	Prerequisites	Course Name	Course Code	No.	
3nd semester	الجزء	١	١٠١إحصا	مقدمة في الإحصاء		١٠١ إحص	6	0	0	6	3	STA 9171		Introduction To Statistics	STAT 101	1	part One
		٢	١١٣ انجل	لغة إنجليزية (٣)	١١٢انجل	١١٣ نجل	8	2	0	6	3	ENG8113	ENGL 112	English Language -3	ENGL113	2	
		٣	٢٤١تسوق	سلوك المستهلك	١١١تسوق	٩١١٣سوق	8	0	4	4	3	SEL9113	USEL111	Consumer Behavior	USEL241	3	
			المجموع				**22**	**2**	**4**	**16**	**9**			Total Number of Units			
	الجزء	١	٢٤٢تسوق	خدمة العملاء	١١١تسوق	٩٢١٧سوق	8	0	4	4	3	SEL9217	USEL111	Customer Services	USEL242	1	The second
		٢	١٣١تسوق	مهارات البيع (١)	١١١تسوق	١٦٦سوق	10	0	4	6	4	SEL166	USEL111	Selling Skills	USEL131	2	
		٣	٢٧١ادار	إدارة الجودة الشاملة	١٠١ادار	٢٢٨دار	12	0	0	12	6	MAN 228	UMAN101	Total Quality Managemen	UMAN271	3	
			المجموع				**30**	**0**	**8**	**22**	**13**			Total Number of Units			
			المجموع الكلي				**52**	**2**	**12**	**38**	**22**			Total Number of Units			

و.م : وحدات معتمدة ، **مح** : محاضرة ، **عم** : عملي/ ورش ، **تم** : تمارين ، **س.أ** : ساعات اتصال أسبوعي

CRH: Credit Hours **L**: Lecture **P**: Practical **T**: Tutorial **CTH**: Contact Hours

الفصل التدريبي الرابع		م	رمز المقرر	اسم المقرر	المتطلب	المقرر المكافئ	No. of Units					Equivalent	Prerequisites	Course Name	Course Code	No.		4nd semester
							س.أ CTH	تم T	عم P	مج L	و.م CRH							
	الجزء الأول	١	١٠١ اسلك	السلوك الوظيفي ومهارات الاتصال	١٠١مهني	١٠١سلك	4	0	0	4	2	ETH101	VOCA101	Professional Ethics & Comm. Skills	ETHS 101	1	part One	
		٢	١٠٢كابز	التعرف على عالم العمال (٢)	١٠١كابز	١٠٢كاب	8	0	8	0	2	KAB102	KAB 101	Know About Business	KABB 102	2		
		٣	٢٧١تسوق	بحوث التسويق	١١١تسوق	٩٢١٨سوق	8	0	4	4	3	SEL9218	USEL111	Marketing Research	USEL 271	3		
		٤	٢٦١تسوق	التسويق الإلكتروني	١١١تسوق	٩٢١٩سوق	10	0	4	6	4	SEL9219	USEL111	Electronic Marketing	USEL 261	4		
			المجموع				**30**	**0**	**16**	**14**	**11**			Total Number of Units				
	الجزء الثاني	١	٢٣٢تسوق	مهارات البيع (٢)	١٣١تسوق	٩٢١٦سوق	8	0	4	4	3	SEL9216	USEL131	Selling Skills (2)	USEL 232	1	The second part	
		٢	٢٨٥ تسوق	موضوعات مختارة		٢٧٧سوق	8	0	4	4	3	SEL277		Selected Topics	USEL 285	2		
		٣	٢٥١تسوق	تطبيقات تسويقية على الحاسب	١١١تسوق ١٠٢حاسب	٩٢٢٠سوق	12	0	12	0	3	SEL9220	USEL111 ICMT102	Marketing Applications on the Computer	USEL 251	3		
			المجموع				**28**	**0**	**20**	**8**	**9**			Total Number of Units				
			المجموع الكلي				**58**	**0**	**36**	**22**	**20**			Total Number of Units				

CRH: Credit Hours **L**: Lecture **P**: Practical **T**: Tutorial **CTH**: Contact Hours

و.م : وحدات معتمدة ، **مح** : محاضرة ، **عم** : عملي/ ورش ، **تم** : تمارين ، **س.أ** : ساعات اتصال أسبوعي

		No.	Course Code	Course Name	Prerequisites	Equivalent	No. of Units و.م / CRH	المقرر المكافئ	المتطلب	اسم المقرر	رمز المقرر	م	
5nd semester	part One	1	USEL298	Co-operative Training-1			2			التدريب التعاوني - ١	٤٢٩٨تسوق	١	الجزء الأول
	Total Number of Units						2	المجموع					
	The second part	1	USEL299	Co-operative Training-2			2			التدريب التعاوني - ٢	٤٢٩٩تسوق	١	الجزء الثاني
	Total Number of Units						2	المجموع					
	Total Number of Units						4	المجموع الكلي					الفصل التدريبي الخامس

CRH: Credit Hours **L**: Lecture **P**: Practical **T**: Tutorial **CTH**: Contact Hours

و.م : وحدات معتمدة ، **مح** : محاضرة ، **عم** : عملي/ ورش ، **تم** : تمارين ، **س.أ** : ساعات اتصال أسبوعي

Total Number of semesters Credit Units	CRH	L	P	T	CTH	المجموع الكلي للوحدات المعتمدة للبرنامج
	84	63	34	5	102	

Total of training Hours (16×102)= + Cooperative training Hours (490)	2122	المجموع الكلي لساعات التدريب ١٦ ×١٠٢. = ١٦٣٢ + التدريب التعاوني ٤٩٠

للإطلاع على المفردات التفصيلية للمقررات يتم الرجوع إلى مفردات المقررات المكافئة لها في خطط الكليات التقنية على موقع الإدارة العامة للمناهج الإلكتروني
من صفحة الإدارة العامة للمناهج **https://cdd.tvtc.gov.sa** **يمكن الاطلاع على مفردات الخطط التدريبية**