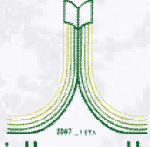


المملكة العربية السعودية

Kingdom Of Saudi Arabia

وزارة التعليم

Ministry of Education



جامعة الحدود الشمالية  
NORTHERN BORDER UNIVERSITY

# الدليل التعريفي لبرنامج بكالوريوس التسويق

معتد من مجلس القسم جلسة رقم 10

بتاريخ 2022-04-15 م.

السنة الجامعية 1443/1444

## كلمة سعادة رئيس القسم



الدكتور: حمود العنزي  
أستاذ مساعد

رئيس قسم التسويق  
جامعة الحدود الشمالية

لقد تم إنشاء قسم التسويق لمواجهة الطلب المتزايد من قبل الطلاب والطالبات الراغبين في دراسة هذا التخصص، ولتلبية حاجات ورغبات منظمات الأعمال داخل سوق العمل من الخريجين في هذا المجال للعمل في القطاعين العام والخاص، ولقد تم تطوير خطة برنامج التسويق لتشتمل على مقررات دراسية متنوعة، بما يمكن الطلاب من فهم واستيعاب المفاهيم التسويقية الحديثة، وبما يحسن لديهم مهارات العمل في مجال التسويق وتطبيقاته، ويكونوا قادرين على مواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين والتعامل الفعال مع التطورات الحديثة في سوق العمل بصفة عامة وسوق العمل السعودي بصفة خاصة.

يسعى القسم لاستقطاب عدد من أعضاء الهيئة التدريسية المتميزين من أجل تجويد العملية التعليمية بالقسم. ويركز القسم في خطته وبرامجه على تحقيق أعلى معايير الجودة، كما يسعى القسم حالياً مع بقية الأقسام العلمية في كلية إدارة الأعمال إلى حصول الكلية على الاعتماد الأكاديمي المحلي والعالمي.

الحمد لله وكفى، والصلاة والسلام على النبي المصطفى، وبعد:

إن قسم التسويق بكلية إدارة الأعمال في جامعة الحدود الشمالية قسم متميز بكوادره وبرامجه العلمية، يعمل بالدرجة الأولى على سد حاجة المجتمع بكوادر مؤهلة للعمل في مجالات التخصص، بفضل تطبيق سياسات الجودة في الجامعة كما هو في دليل الجودة، والالتزام بجميع الإجراءات الصادرة عن عمادة التطوير وضمان الجودة من أجل ضمان جودة البرنامج والمسارات الأكاديمية.

أصبح قسم التسويق واحد من أكبر الأقسام على مستوى كلية إدارة الأعمال، وحتى على مستوى جامعة الحدود الشمالية.



## المحتويات

- 1 ..... كلمة سعادة رئيس القسم .-
- 2 ..... نبذة عن قسم التسويق وبرامجه .-
- 2 ..... رؤية القسم .-
- 2 ..... رسالة البرنامج .-
- 2 ..... أهداف برنامج التسويق .-
- 3 ..... الهيكل التنظيمي للقسم .-
- 4 ..... أعضاء هيئة التدريس .-
- 5 ..... نظام الدراسة بالقسم .-
- 6 ..... شروط القبول في برنامج البكالوريوس .-
- 7 ..... متطلبات الحضور وإتمام برنامج البكالوريوس .-
- 7 ..... خصائص خريجي برنامج البكالوريوس .-
- 7 ..... المجالات المؤهل لها خريج برنامج البكالوريوس .-
- 8 ..... نواتج التعلم المتوقعة من برنامج البكالوريوس .-

## نبذة عن قسم التسويق وبرنامجه

جاء قرار إنشاء قسم التسويق عام 1438 هـ بهدف سد حاجة المجتمع بكوادر مؤهلة للعمل في مجالات التخصص، ويعتبر قسم التسويق أحد أكبر أقسام كلية إدارة الأعمال بجامعة الحدود الشمالية، ويتمنح درجة البكالوريوس في التسويق.

### رؤية القسم

تتمثل في "تحقيق الريادة العلمية والتميز في مجال التسويق على المستوى المحلي والإقليمي"، وهي تنبثق من الرؤية العامة للكلية وللجامعة.

### رسالة البرنامج

إعداد طلبة ذوي قدرات علمية وبحثية في مجال التسويق قادرين على المساهمة في التنمية المستدامة وخدمة المجتمع

### أهداف البرنامج

- 1/ بناء شخصية الطالب وإكسابه المعارف والمهارات في القضايا المتعلقة بالتسويق؛
- 2/ تحفيز أعضاء البحث العلمي على النشر العلمي ونشر ثقافة البحث العلمي لدى الطلاب
- 3/ بناء علاقات مؤثرة ومستمرة مع المجتمع المحلي عن طريق الشراكات
- 4/ إعداد الطلاب لحياة مهنية ناجحة في مجال التسويق

## الهيكل التنظيمي لقسم التسويق

(على حسب الدليل التنظيمي للأقسام العلمية المعتمد من الجامعة)



## أعضاء هيئة التدريس

د. جمال علي التومي

أستاذ مشارك

dbenarous182@gmail.com

د. ماهر الطيب التوكابري

أستاذ مشارك

maher\_toukkabri@yahoo.fr

د. فوزي العروسي النجار

أستاذ مشارك

faouzinaj@gmail.com

د. حمود بن محمد العنزي

أستاذ مساعد

Hamoud.alenezi@nbu.edu.sa

د. ريم عامر الزواوي

أستاذ مساعد

rym.zouaoui@gmail.com

د. طه رمضان الشابي

أستاذ مساعد

taha.chebbi@gmail.com

د. ابراهيم عبد الرزاق محمد

أستاذ مشارك

Boutalebbrahimdz@yahoo.fr

د. عددي فلاح الغصاونة

أستاذ مشارك

odai\_ghasawneh82@yahoo.com

أ.هلال حسين علي

محاضر

hilal.ali@nbu.edu.sa

أ.شايمة فيحان العنزي

معيد

shayam.fihan@nbu.edu.sa

د. رباب احمد الحمدي

د. نادية علي العربي

أستاذ مشارك

nhima53@yahoo.fr

د. مسعود عيسى الطيب

أستاذ مشارك

mesud.essa@nbu.edu.sa

د. فاطمة مخلوف الشريف

أستاذ مساعد

fatma.cherif@nbu.edu.sa

د. محمد مامون احمد

أستاذ مساعد

wdalmamoun313@hotmail.com

أ. ريم فهد ابراهيم

## 1- نظام الدراسة بالقسم:

يقدم القسم برامج تعليمية على مستوى البكالوريوس، كما يسهم في البرامج التعليمية والتدريبية في مجالات تخصصه والتي التي يعقدها مركز خدمة المجتمع بالجامعة.

يهدف برنامج البكالوريوس في التسويق إلى تكوين خلفية قوية لدى الطالب عن المفاهيم الأساسية للتسويق، ومناهج البحث فيه، وفروعه المختلفة النظرية والتطبيقية، حيث يدرس الطالب (121) ساعة موزعة على "أربع سنوات" دراسية من خلال ثمانية مستويات، في كل مستوى يدرس الطالب ما بين خمس عشرة وستة عشر (15-16) ساعة، في ما يعادل ثمانية فصول دراسية، ويمكن للطالب إتمام تخرجه في أقل من هذا بدراسة ثمانية عشر (18) ساعة في الفصل الواحد كحد أقصى. الساعات المعتمدة مائة والواحد والعشرون (121) ساعة لبرنامج التسويق موزعة كالآتي:

عدد المقررات	الساعات المعتمدة لكل متطلب دراسي	المتطلبات	
5	13	الإجبارية	سنة تحضيرية*
-	-	الاختيارية	
3	6	الإجبارية	متطلبات الجامعة
2	4	الاختيارية	
9	27	الإجبارية	متطلبات الكلية
-	-	الاختيارية	
21	63	الإجبارية	متطلبات التخصص
5	15	الاختيارية	
1	3	المقررات الحرة	
1	3	التدريب الميداني	
42	121	مجموع الوحدات المعتمدة للبرنامج الدراسي	

\*. لا تحتسب من الساعات المعتمدة من برنامج التسويق



يمكن تحميل الخطة الدراسية للبرنامج التسويقي مباشرة من: ←



## 2- شروط القبول ببرنامج البكالوريوس:

- أن يكون الطالب حاصلًا على شهادة الثانوية العامة أو ما يعادلها من داخل المملكة أو من خارجها ولمجلس الجامعة تحديد الشهادات المؤهلة للالتحاق بالقسم.
- ألا يكون قد مضى على حصوله على الثانوية العامة أو ما يعادلها مدة تزيد على خمس سنوات، ويجوز لمدير الجامعة الاستثناء من هذا الشرط إذا توافرت أسباب مقنعة.
- أن يكون حسن السير والسلوك.
- أن يجتاز أي اختبار أو مقابلة يراها مجلس الجامعة.
- أن يحصل على موافقة مرجعه بالدراسة إذا كان يعمل في أي جهة حكومية أو خاصة.
- أن يستوفي أي شروط أخرى يحددها مجلس الجامعة وتعلن وقت التقديم.
- ألا يكون مفصولًا من جامعة أخرى لأسباب تأديبية أو تعليمية، وإذا اتضح بعد قبوله أنه سبق فصله فيعد قبوله لغى من تاريخ قبوله.
- لا يجوز قبول الحاصلين على شهادة البكالوريوس أو ما يعادلها للحصول على بكالوريوس آخر، ولمدير الجامعة الاستثناء من ذلك.
- لا يجوز قبول الطالب المسجل لدرجة جامعية أخرى وما دونها سواء أكان في الجامعة نفسها أم في غيرها.



### 3- متطلبات الحضور وإتمام البرنامج:

على الطالب حضور المحاضرات والدروس العملية بصفة منتظمة، ويحرم من دخول الاختبار النهائي إذا قلت نسبة حضوره عن النسبة التي يحددها مجلس الجامعة، على ألا تقل عن خمس وسبعين في المائة (75%) من المحاضرات والدروس العملية المحددة لكل مقرر خلال الفصل الدراسي المعني. ويعتبر الطالب الذي حرم من دخول الاختبار بسبب الغياب راسبا في المقرر ويرصد له تقدير محروم (DN).

### 4- خصائص خريجي برنامج البكالوريوس:

- القدرة على حل المشكلات المتعلقة بالتسويق؛
- القدرة على تقييم الخطط التسويقية في منظمة الأعمال؛
- مراجعة وإشباع طلبات المستهلكين؛
- التحكم في مهارات وطرق العرض المختلفة؛
- القدرة على توظيف وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق (إنترنت، فايسبوك، تويتر، ... الخ)؛
- التعرف على البيئة التسويقية والتعرف على عناصر المزيج التسويقي؛
- القدرة على تقييم إستراتيجيات الاتصالات التسويقية؛
- التحكم في إستراتيجيات دخول الأسواق الدولية.

### 5- المجالات المؤهل لها خريجي برنامج التسويق:

- موظف خدمة عملاء؛
- مدير تسويق؛
- مدير مبيعات؛
- مشرف اتصالات تسويقية ومبيعات؛
- محلل تسويق؛
- إدارة العلامات التجارية والعلاقات العامة

## 6- نواتج التعلم المتوقعة من برنامج البكالوريوس:

### أولا- المهارات المعرفية:

بنهاية برنامج البكالوريوس سيكون الخريج قد تمكن مما يأتي:

• المعرفة الشاملة والمنظمة لمبادئ التسويق ونظرياته وقواعده الأساسية؛

• الإلمام بالمعارف والنظريات في المجالات العلمية ذات الصلة بأفرع وعلوم التسويق؛

• الإلمام بكل ما هو جديد ومستحدث من أبحاث في مجال التسويق وفروعه للمساهمة في حل

المشكلات والقضايا ذات الصلة بالتسويق؛

• الوعي بالأنظمة واللوائح التنظيمية لمهنة التسويق ومتطلباتها الفنية ومحاولة تحسينها

وتقويمها لمراعاة المتغيرات المستحدثة.

### ثانيا- المهارات الإدراكية:

بنهاية هذا البرنامج يكون الخريج قادرًا على ما يأتي:

• القدرة على استقصاء المعلومات وتحليلها ونقدها وتقويمها من مصادر متنوعة واستخدام ما

تم التوصل إليه من نتائج في حل مشكلات التسويق وقضاياها؛

• القدرة على دراسة مشكلات التسويق وقضاياها باستخدام أشكال متنوعة من تقنيات

المعلومات، ووضع حلول ومقترحات إبداعية لحلها، مع مراعاة نظريات التعليم والتعلم، وطرائق

التدريس الحديثة، والتكنولوجيا في معالجتها.

• القدرة على الاستخدام الأمثل لطرائق الإجراء والتطبيق للمهارات التسويقية ومدركاتها في

سياقات أكاديمية ومهنية ذات الصلة بجانب التسويق وفروعه ومستوياته المختلفة.

### ثالثا- مهارات التعامل مع الآخرين وتحمل المسؤولية

عند نهاية هذا البرنامج يكون الخريج قادرا على ما يأتي :

- القدرة على اقتراح الحلول البناءة غير التقليدية عند مواجهة المشكلات أو القضايا ذات العلاقة بالمهنة.

- القدرة على العمل بروح الفريق بإيجابية، وقيادة مجموعته بنجاح وفاعلية إذا اقتضت الضرورة ذلك.

- القدرة على المبادرة بتحديد القضايا المهمة ومعالجتها بشكل فردي أو جماعي .

- القدرة على تحمل مسؤولية تعلمه الذاتي، ورفع كفاءته المهنية والقدرة على التحليل والنقد والمناقشة ، وتطوير وامتلاك أدواته المهنية والعملية، لإنجاز ما يسند إليه من أعمال أو مشروعات تمس جانب التسويق وفروعه ومجالاته المتعددة .

القدرة على التصرف بمسؤولية وخلق كريمة في العلاقات الشخصية والمهنية تجاه الآخرين، وتجاه القضايا الأخلاقية والمهنية ذات الصلة، والأخلاق المهنية المتعارف عليها من قبل المجتمع.

### رابعا- مهارات التواصل وتقنية المعلومات

بنهاية هذا البرنامج يكون الخريج قادرا على ما يأتي:

- القدرة على استخدام الأساليب الإحصائية المناسبة وتحديدتها وتطبيقها بشكل مبدع في
- تفسير المعلومات وتحليلها ومعالجتها.
- إتقان أكثر لتقنيات المعلومات والاتصالات المناسبة لجمع المعلومات وتفسيرها وإيصالها.