



اعتماد  
NCAAA

T3  
2020

## توصيف البرنامج

اسم البرنامج: التسويق والتجارة الإلكترونية
مستوى المؤهل: بكالوريوس
القسم العلمي: التسويق والتجارة الإلكترونية
الكلية: العلوم الإدارية
المؤسسة: جامعة نجران

## المحتويات

- أ. التعريف بالبرنامج ومعلومات عامه عنه: ..... 3
- ب. رسالة البرنامج وأهدافه ومخرجاته: ..... 4
- ج. المنهج الدراسي: ..... 6
- د. القبول والدعم الطلابي: ..... 9
- هـ. هيئة التدريس والموظفون: ..... 10
- و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات: ..... 11
- ز. إدارة البرنامج ولوائحه: ..... 12
- ح. ضمان جودة البرنامج: ..... 13
- ط. بيانات اعتماد التوصيف : ..... 15



## أ. التعريف بالبرنامج ومعلومات عامه عنه:

1. المقر الرئيس للبرنامج: كلية الهندسة – المدينة الجامعية (للبنين) / كلية العلوم الإدارية – المدينة الجامعية للبنات		
2. الفروع التي يقدم فيها البرنامج: لا يوجد		
3. أسباب إنشاء البرنامج (اقتصادية، اجتماعية، ثقافية، تقنية، الاحتياجات والتطورات الوطنية.... الخ) أنشئ برنامج التسويق والتجارة الالكترونية مع نشأة جامعة نجران وكلية العلوم الإدارية في عام 1427 هـ، لكن لم يتم قبول طلاب فيه، قررت الكلية الآن تفعيل القسم ووضع خطة دراسية له والشروع بقبول طلاب بدءاً من العام القادم. يمنح البرنامج درجة البكالوريوس في تخصص التسويق والتجارة الالكترونية للطلاب والطالبات. يعتبر التسويق اليوم من المجالات الرائدة في إدارة الأعمال حيث أصبح الفهم الجيد والتحليل الدقيق للأسواق من المتطلبات الأهم لنجاح منظمات الأعمال في نشاطها التسويقي. وفي ظل التطور التكنولوجي الكبير الحاصل في أساليب الإنتاج، وتعدد السلع المعروضة في الأسواق (المحلية والعالمية)، وتنوع حاجات ورغبات العملاء، وزيادة حدة المنافسة محلياً وعالمياً أصبح من الضروري لأي مسؤول اداري او تسويقي تكييف خطته الاستراتيجية بناء على هذه العوامل التي تشكل فرص ومخاطر للمنظمات التسويقية. ويمكن تلخيص أهم أسباب انشاء البرنامج في الآتي:-		
1- الاسهام في تحقيق أهداف رؤية 2030 للمملكة العربية السعودية عبر تخريج كوادر من الجنسين مزودين بالمعارف والمهارات اللازمة في مجالات التسويق المختلفة ، يسهم هؤلاء في تنفيذ برامج رؤية المملكة 2030 في أرض الواقع.		
2- دعم منطقة نجران بكوادر مؤهلة من الجنسين يحتاجها سوق العمل ، مع كبر واتساع النشاط التسويقي والتجاري في المنطقة.		
3- تميز القسم بتغطيته لمجالات التجارة الإلكترونية في مساهم ، مما يميزه عن كثير من البرامج المماثلة في جامعات المملكة التي تقتصر على مسمى التسويق فقط.		
4-يساعد هذا القسم أفراد المجتمع للحصول على المهارات والخبرات اللازمة ، ويعزز بناء مجتمع قائم على المعرفة والابداع والابتكار وحسن التعامل مع التكنولوجيا والأساليب التسويقية الحديثة وبالتالي يسهم في توفير بيئة أعمال جاذبة ، مما يعزز من تنافسية اقتصاد المملكة العربية السعودية.		
4. إجمالي الساعات المعتمدة: (126) ساعة.		
5. المهن / الوظائف التي يتم تأهيل الطلاب لها : متخصصين في التسويق الرقمي، مدراء مبيعات وتوزيع ،مدراء اعلان وترويج، مدراء اقسام التجزئة والجملة ، مدراء خدمات ما بعد البيع، متخصصي بحوث تسويق، مدراء تسويق في منظمات غير ربحية ، مدراء علاقات عامة، مندوبي مبيعات ، استشاري تجارة الكترونية، محلي مبيعات ، مدراء مخازن ومستودعات		
6. المسارات الرئيسية للبرنامج (إن وجدت)		
المسار	الساعات المعتمدة (لكل مسار)	المهن / الوظائف (لكل مسار)
1. لا يوجد		
2. لا يوجد		
3. لا يوجد		
4. لا يوجد		
7. نقاط الخروج / المؤهل الممنوح (إن وجدت)		
نقاط الخروج / المؤهل الممنوح	إجمالي الساعات المعتمدة	
5. - لا يوجد		
1. لا يوجد		
2. لا يوجد		

## ب. رسالة البرنامج وأهدافه ومخرجاته:

<p>1. رسالة البرنامج: "تأهيل الدارسين مهنيًا وأكاديميًا بمعارف ومهارات مميزة في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية المختلفة"</p>
<p>2. أهداف البرنامج: 1- تزويد الدارس بالمعارف والمفاهيم الصحيحة في مجال التسويق والتجارة الإلكترونية. 2- تطوير مهارات التفكير الإبداعي للدارسين بما يمكنهم من حل المشكلات التسويقية المختلفة. 3- اكتساب الدارس مهارات البحث العلمي في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية المختلفة. 4- تنمية قدرة الدارس على تخطيط وتنفيذ البرامج التسويقية ووضع الخطط والاستراتيجيات المختلفة.</p>
<p>3. علاقة رسالة وأهداف البرنامج مع رسالة وأهداف المؤسسة/الكلية: <b>رسالة الجامعة</b> توفير تعليم وتعلم يلبى احتياجات المجتمع وسوق العمل، والمساهمة الفاعلة في التنمية المستدامة من خلال إجراء البحوث التطبيقية، والاستخدام الأمثل للتقنيات الحديثة، وتفعيل الشراكة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمى. <b>الأهداف الاستراتيجية للجامعة:</b> 1- الوصول بالبرامج الأكاديمية إلى المستوى العالمي في إطار القيم الإسلامية. 2- إعداد طلاب متميزين بكفاءة عالية للمستقبل. 3- تعزيز كفاية وكفاءة أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم. 4- تعزيز واستثمار مرافق وتجهيزات الجامعة واستخدام التقنيات الحديثة. 5- الارتقاء بمصادر التعلم وفقاً للمعايير القياسية. 6- التميز في خدمات ودعم الطلاب والطالبات. 7- تطوير الأنظمة المالية والإدارية وفقاً لمعايير الجودة الشاملة. 8- تأمين مستقبل مهني واعد للخريجين. 9- تطوير منظومة البحث العلمي لدعم التنمية المستدامة. 10- الارتقاء ببرامج الدراسات العليا. 11- الالتزام المستمر والفعال نحو المجتمع. 12- بناء منظومة للشراكة والتعاون محلياً وإقليمياً وعالمياً. <b>رسالة الكلية:-</b> اعداد خريجين مؤهلين علميا ومهنيًا في تخصصات إدارة الأعمال، وتحقيق التميز في البحث العلمي والخدمة المجتمعية وفق رؤية المملكة 2030 <b>الأهداف الاستراتيجية للكلية</b> توزعت الأهداف الاستراتيجية في أربعة مجالات هي :</p>
<p>1 - مجال التعليم والتعلم - تمكين الطلاب بالمعارف والمهارات والكفاءات اللازمة للتميز العلمي والمهني. - تعزيز وتطوير البرامج الأكاديمية لتتوافق مع معايير الاعتماد الأكاديمي وفق رؤية 2030 - تطوير البيئة التعليمية على المستوى المادي والبشري .</p>
<p>2 - مجال البحث العلمي والدراسات العليا - تعزيز ثقافة البحث العلمي بالكلية وفق التوجهات البحثية للجامعة. - تطوير واستحداث برامج دراسات عليا تتوافق مع المعايير الوطنية للاعتماد الأكاديمي .</p>
<p>3 - مجال البناء الإداري والتنظيمي - تطوير الهياكل التنظيمية بالكلية. - توفير بيئة إدارية داعمة لأهداف الكلية .</p>
<p>4 - مجال خدمة المجتمع - بناء وتطوير شراكات استراتيجية فاعلة مع المجتمع . - تفعيل المسؤولية الاجتماعية للكلية.</p>
<p>المقارنة بين رسالة وأهداف القسم ورسالة وأهداف كلا من المؤسسة (جامعة نجران) والكلية: تلتقي رسالة القسم مع رسالة الكلية في التأهيل المهني والعلمي ، وتختلف عن رسالتي الكلية والجامعة في خلوها من الإشارة للبحث العلمي والخدمة المجتمعية. وتتماثل أهداف القسم مع أهداف الجامعة في التميز في إعداد الطلاب ، وفي الاهتمام بالبحث العلمي. وتلتقي مع</p>



اهداف الكلية في التميز في المعارف والمهارات التي يحصل عليها الدارس، وكذلك في التأكيد على البحث العلمي.	
4. خصائص خريجي البرنامج:	
1- العمل بروح التعاون ضمن فرق العمل المختلفة التي يتطلبها النشاط التسويقي.	
2- الاسهام في حل المشاكل التسويقية بعقل ريادي ومبدع وخلاق.	
3- المشاركة في بناء الخطوط تطبيق الاستراتيجيات التسويقية المختلفة.	
4- التميز في استخدام تطبيقات التجارة الإلكترونية المختلفة ، وكذلك في استخدام الادوات التسويقية التقليدية.	
5- العمل تحت ضغوط العمل بتميز وصبر.	
6- القدرة على اقناع الزبائن بالأفكار والمنتجات التسويقية المختلفة.	
7- استصحاب منظومة القيم الأخلاقية في كل الأنشطة والمهام التسويقية.	
5. مخرجات تعلم البرنامج*	
المعرفة والفهم	
1ع	يتعرف على المهارات اللغوية والعديدية والتواصل والتفكير ومهارات الحاسب الأساسية المرتبطة بالتخصص إضافة لأساسيات الثقافة الإسلامية.
2ع	يوضح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمجالات ذات الصلة بالتخصصات الإدارية والمالية والمحاسبية والقانونية والاقتصادية والمصطلحات الإدارية والاقتصادية المرتبطة بها.
3ع	يذكر النظريات والمفاهيم الأساسية في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية المختلفة بما يعزز المركز التنافسي للشركة.
4ع	يشرح عناصر المزيج التسويقي وما يرتبط بها من أنشطة.
المهارات	
1م	يطبق المهارات اللغوية والعديدية والمحاسبية والإدارية والاقتصادية والثقافية ومهارات الحاسب والتفكير والتواصل في المجالات المرتبطة بتخصص التسويق.
2م	يحلل المداخل والاتجاهات المختلفة في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية.
3م	يقترح الحلول للمشاكل والمعوقات التسويقية المختلفة.
القيم	
1ق	يعمل ضمن فريق سواء كان قيادياً او عضواً فيه.
2ق	القدرة على المبادرة والابتكار لحل المشكلات التسويقية سواء كان ذلك بشكل فردي او ضمن فريق.
3ق	يظهر سلوك له علاقة بالقيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.

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

#### 1. مكونات الخطة الدراسية:

النسبة المئوية	الساعات المعتمدة	عدد المقررات	إجباري / اختياري	مكونات الخطة الدراسية
10%	12	6	إجباري	متطلبات الجامعة
-	-	-	اختياري	
43%	54	20	إجباري	متطلبات الكلية
-	-	-	اختياري	
45%	57	21	إجباري	متطلبات البرنامج
-	-	-	اختياري	
-	-	-	-	مشروع التخرج
2%	3	1	-	التدريب الميداني / سنة الامتياز
-	-	-	46	أخرى
100%	126	47		الإجمالي

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

#### 2. مقررات البرنامج:

المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	اجباري أو اختياري	المتطلبات السابقة	الساعات المعتمدة	نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)
المستوى 1	100مهر-2	مهارات التعلم والتفكير والبحث	اجباري			نظري (2)
	101 حال-3	حاسب آلي-1	اجباري			نظري (2) ، عملي (1)
	102نجل-2	اللغة الإنجليزية	اجباري			نظري (2)
	103 دار-3	مبادئ الإدارة	اجباري			نظري (3)
	104فصد-3	مبادئ الاقتصاد الجزئي	اجباري			نظري (3)
	111سلم-2	المدخل إلى الثقافة الإسلامية	اجباري			نظري (2)
	201عرب-2	المهارات اللغوية	اجباري			نظري (2)
		المجموع			17	
المستوى 2	105 رياض-3	الرياضيات الادارية	اجباري	-		نظري (3)
	106دار-2	مهارات الاتصال	اجباري	100مهر-2		نظري (2)
	108حسب-3	مبادئ المحاسبة-1	اجباري	-		نظري (3)
	109 نجل-3	اللغة الإنجليزية للأعمال	اجباري	-		نظري (3)
	112سلم-2	الثقافة الإسلامية -2	اجباري	111 سلم-2		نظري (2)
	202عرب-2	التحرير العربي	اجباري	-		نظري (2)
	203 تسق-3	مبادئ التسويق	اجباري	-		نظري (3)
		المجموع			18	
المستوى 3	113سلم-2	الثقافة الإسلامية -3	اجباري	112سلم-2		نظري (2)
	201 مال-2	الإدارة المالية	اجباري	108حسب-3		نظري (2)
	202إحص-3	مبادئ الإحصاء	اجباري	105 رياض-3		نظري (3)
	204 دار-2	الريادة في الأعمال	اجباري	-		نظري (2)
	205 قان-2	المدخل إلى القانون	اجباري	-		نظري (2)
	251 تسق-3	إدارة المبيعات	اجباري	-		نظري (3)
	264 تسق-3	إدارة التسويق	اجباري	203 تسق-3		نظري (3)
		المجموع			18	
المستوى 4	107 فصد-3	مبادئ الإقتصاد الكلي	اجباري			نظري (3)
	114سلم-2	الثقافة الإسلامية -4	اجباري	113 سلم-3		نظري (2)
	252 تسق-3	سلوك المستهلك	اجباري	-		نظري (3)
	246 بشر-2	أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية	اجباري	-		نظري (3)
	253 تسق-3	نظم معلومات التسويق	اجباري	-		نظري (3)
	254 تسق-3	إدارة المنتجات	اجباري	-		نظري (3)
	255 تسق-3	تسويق الخدمات	اجباري	-		نظري (3)
		المجموع			19	
المستوى 5	322 دار-3	إدارة العمليات	اجباري	-		نظري (3)
	350 تسق-3	الترويج الإلكتروني والتقليدي	اجباري	-		نظري (3)
	351 تسق-3	تسويق الخدمات المالية	اجباري	-		نظري (3)
	352 تسق-3	التسويق الصحي والاجتماعي	اجباري	-		نظري (3)
	353 تسق-3	التسويق البيئي	اجباري	-		نظري (3)
	354 تسق-3	إدارة العلاقات التسويقية	اجباري	-		نظري (2)
			المجموع			17
المستوى 6	301 كمي-3	بحوث العمليات	اجباري	322 دار-3		نظري (3)
	304 دار-3	مناهج البحث العلمي	اجباري			نظري (3)
	357 تسق-2	سياسات التسعير	اجباري	-		نظري (2)
	355 تسق-3	الاتصالات التسويقية الإلكترونية	اجباري	-		نظري (3)
	356 تسق-3	إدارة قنوات التوزيع	اجباري	-		نظري (3)
	368 تسق-3	التجارة الإلكترونية	اجباري	-		نظري (3)
			المجموع			17
المستوى 7	410 حسب-3	المحاسبة الإدارية	اجباري	108حسب-3		نظري (3)
	426 دار-3	الإدارة الاستراتيجية	اجباري	-		نظري (3)
	450 تسق-3	التسويق السياحي	اجباري			نظري (3)

المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	إجباري أو اختياري	المتطلبات السابقة	الساعات المعتمدة	نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)
	451 تسق-3	التسويق الدولي	إجباري	-		نظري (3)
	452 تسق-3	التسويق الاستراتيجي	إجباري	-		نظري (3)
	453 تسق-3	بحوث التسويق	إجباري	-		نظري (3)
		المجموع			18	
المستوى 8	454 تسق-3	التدريب التعاوني	إجباري		3	متطلب قسم
		المجموع			3	

\* ادرج المزيد من المستويات حسب الحاجة  
\*\* أضف جدول لمقررات كل مسار (إن وجد)

### 3. توصيف مقررات البرنامج:

ضع الرابط الإلكتروني للتوصيف التفصيلي لجميع مقررات البرنامج وفق نموذج المركز الوطني للتقويم والاعتماد الأكاديمي.

لا يوجد

### 4. مصفوفة مخرجات التعلم للبرنامج:

قم بالربط بين كل من مخرجات تعلم البرنامج والمقررات وفقاً للمستويات التالية:  
(س= مستوى التأسيس، ر = مستوى الممارسة، ت = مستوى التمكن)

المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	إجباري أو اختياري	المتطلبات السابقة	الساعات المعتمدة	نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)
المستوى 1	100مهر-2	مهارات التعلم والتفكير والبحث	إجباري		2	نظري (2)
	101 حال-3	حاسب آلي-1	إجباري		3	نظري (2) ، عملي (1)
	102نجل-2	اللغة الإنجليزية	إجباري		2	نظري (2)
	103 دار-3	مبادئ الإدارة	إجباري		3	نظري (3)
	104قصد-3	مبادئ الاقتصاد الجزئي	إجباري		3	نظري (3)
	111 سلم-2	المدخل الى الثقافة الإسلامية	إجباري		2	نظري (2)
	201عرب-2	المهارات اللغوية	إجباري		2	نظري (2)
		المجموع			17	
المستوى 2	105 ريض-3	الرياضيات الادارية	إجباري		3	نظري (3)
	106 دار-2	مهارات الاتصال	إجباري	100مهر-2	2	نظري (2)
	108حسب-3	مبادئ المحاسبة -1	إجباري		3	نظري (3)
	109نجل-3	اللغة الإنجليزية للأعمال	إجباري		3	نظري (3)
	112سلم-2	الثقافة الإسلامية (2)	إجباري	101سلم-2	2	نظري (2)
	202عرب-2	التحرير العربي	إجباري		2	نظري (2)
	203 تسق-3	مبادئ التسويق	إجباري		3	نظري (3)
		المجموع			18	
المستوى 3	113سلم-2	الثقافة الإسلامية (3)	إجباري	112سلم-2	2	نظري (2)
	201 مال-2	الإدارة المالية	إجباري		2	نظري (2)
	202إحص-3	مبادئ الإحصاء	إجباري		3	نظري (3)
	204 دار-2	الريادة في الأعمال	إجباري		2	نظري (2)
	205 قان-2	المدخل إلى القانون	إجباري		2	نظري (2)
	251 تسق-3	إدارة المبيعات	إجباري		3	نظري (3)
	264 تسق-3	إدارة التسويق	إجباري	203 تسق-3	3	نظري (3)
		المجموع			17	
المستوى 4	107 قصد-3	مبادئ الاقتصاد الكلي	إجباري		3	نظري (3)
	114سلم-2	الثقافة الإسلامية (4)	إجباري		2	نظري (2)
	252 تسق-3	سلوك المستهلك	إجباري		3	نظري (3)
	246 بشر-2	أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية	إجباري		2	نظري (3)
	253 تسق-3	نظم معلومات التسويق	إجباري		3	نظري (3)
	254 تسق-3	إدارة المنتجات	إجباري		3	نظري (3)
	255 تسق-3	تسويق الخدمات	إجباري		3	نظري (3)

المستوى	رمز المقرر	اسم المقرر	اجباري أو اختياري	المتطلبات السابقة	الساعات المعتمدة	نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)
		<b>المجموع</b>			<b>19</b>	
المستوى 5	322 دار-3	إدارة العمليات	اجباري	-	3	نظري (3)
	350 تسق-3	الترويج الإلكتروني والتقليدي	اجباري		3	نظري (3)
	351 تسق-3	تسويق الخدمات المالية	اجباري		3	نظري (3)
	352 تسق-3	التسويق الصحي والاجتماعي	اجباري		3	نظري (3)
	353 تسق-3	التسويق البيئي	اجباري		3	نظري (3)
	354 تسق-3	إدارة العلاقات التسويقية	اجباري		2	نظري (2)
		<b>المجموع</b>			<b>17</b>	
المستوى 6	301 كمي-3	بحوث العمليات	اجباري		3	نظري (3)
	304 دار-3	مناهج البحث العلمي	اجباري		3	نظري (3)
	357 تسق-3	سياسات التسعير	اجباري		2	نظري (2)
	355 تسق-3	الاتصالات التسويقية الإلكترونية	اجباري		3	نظري (3)
	356 تسق-3	إدارة قنوات التوزيع	اجباري		3	نظري (3)
	368 تسق-3	التجارة الإلكترونية	اجباري		3	نظري (3)
		<b>المجموع</b>			<b>17</b>	
المستوى 7	410 حسب-3	المحاسبة الإدارية	اجباري		3	نظري (3)
	426 دار-3	الإدارة الاستراتيجية	اجباري		3	نظري (3)
	450 تسق-3	التسويق السياحي	اجباري		3	نظري (3)
	451 تسق-3	التسويق الدولي	اجباري		3	نظري (3)
	452 تسق-3	التسويق الاستراتيجي	اجباري		3	نظري (3)
	453 تسق-3	بحوث التسويق	اجباري		3	نظري (3)
		<b>المجموع</b>			<b>18</b>	
المستوى 8	454 تسق-3	التدريب التعاوني	اجباري		3	نظري (3)
		<b>المجموع</b>			<b>3</b>	

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

5. استراتيجيات التعليم والتعلم المستخدمة لتحقيق مخرجات التعلم للبرنامج.  
صف سياسات واستراتيجيات التعليم والتعلم والخبرات والمواقف التعليمية المختلفة متضمنة الأنشطة الصفية واللاصفية المناسبة لتحقيق مخرجات التعلم المستهدفة في كل مجال من مجالاتها.

استراتيجيات التعلم والتعليم	
	<b>المعرفة والفهم</b>
المحاضرة المناقشات البحوث والمقالات السمنارات	يتعرف على المهارات اللغوية والعديدية والتواصل والتفكير ومهارات الحاسب الأساسية المرتبطة بالتخصص إضافة لأساسيات الثقافة الإسلامية. يوضح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمجالات ذات الصلة بالتخصصات الإدارية والمالية والمحاسبية والقانونية والاقتصادية والمصطلحات الإدارية والاقتصادية المرتبطة بها. يذكر النظريات والمفاهيم الأساسية في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية المختلفة بما يعزز المركز التنافسي للشركة. يشرح عناصر المزيج التسويقي وما يرتبط بها من أنشطة.
	<b>المهارات</b>
المحاضرة المناقشات الواجبات حالات تطبيقية تمارين عملية	يطبق المهارات اللغوية والعديدية والمحاسبية والإدارية والاقتصادية والثقافية ومهارات الحاسب والتفكير والتواصل في المجالات المرتبطة بتخصص التسويق. يحلل المداخل والاتجاهات المختلفة في مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية. يقترح الحلول للمشاكل والمعوقات التسويقية المختلفة.
	<b>القيم</b>
التعلم الذاتي	يعمل ضمن فريق سواء كان قياديا او عضو أفيه.

القدرة على المبادرة والابتكار لحل المشكلات التسويقية سواء كانت ذلك بشكل فردي او ضمن فريق.	التكاليف والواجبات السمنارات والعروض التقديمية
يظهر سلوك له علاقة بالقيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين	

6. طرق تقييم مخرجات التعلم للبرنامج  
صف سياسات وأساليب وطريق التقييم المستخدمة (مباشرة، غير مباشرة) للتحقق من اكتساب الطلاب لمخرجات التعلم المستهدفة في كل مجال من مجالاتها.

طريقة القياس	طرق التقييم		مجال مخرجات التعلم
	مباشرة	غير مباشرة	
مباشرة	مباشرة	- تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية	المعارف
مباشرة	مباشرة	- تقييم الواجبات	
مباشرة	مباشرة	اختبار قياس نواتج تعلم البرنامج.	
مباشرة	مباشرة	الاختبارات التحصيلية	
مباشرة	مباشرة	- مناقشة مجموعة العمل	
غير مباشرة	غير مباشرة	- تقييم تقدم الطالب في المقرر	
مباشرة	مباشرة	- تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية	المهارات
مباشرة	مباشرة	- تقييم الواجبات	
غير مباشرة	غير مباشرة	- نتيجة اختبار قياس نواتج تعلم البرنامج.	
مباشرة	مباشرة	- مناقشة مجموعة العمل	
مباشرة	مباشرة	- الاختبار التحصيلي	
غير مباشرة	غير مباشرة	- تقييم تقدم الطالب في المقرر	
غير مباشرة	غير مباشرة	- تقييم المستفيدين من البرنامج (استطلاع)	القيم
مباشرة	مباشرة	- تقييم الاختبارات الفصلية والنهائية	
مباشرة	مباشرة	- تقييم الواجبات والمناقشات والسمنارات	
غير مباشرة	غير مباشرة	- نتيجة اختبار قياس نواتج تعلم البرنامج.	
غير مباشرة	غير مباشرة	- تقييم المستفيدين من البرنامج (استطلاع)	
غير مباشرة	غير مباشرة		

#### د. القبول والدعم الطلابي:

##### 1. متطلبات القبول بالبرنامج

##### شروط القبول العامة بالبرنامج

- 1- أن يكون المتقدم سعودي الجنسية أو من أم سعودية .
  - 2- أن يكون حاصلًا علي شهادة الثانوية العامة أو ما يعادلها من داخل المملكة أو من خارجها .
  - 3- أن يكون حسن السيرة والسلوك.
  - 4- لا يتجاوز عمر المتقدم 25 عاما والمتقدمة 30 عاما .
  - 5- أن يستوفي أي شروط أخرى تراها الجامعة .
- متطلبات أخرى**
- 1- أن يحقق متطلبات القبول بالجامعة .
  - 2- لا تقل النسبة الموزونة عن 75% مسار علمي أو إداري و80% للمسار الادبي .
  - 3- أن يراعى في القبول الطاقة الاستيعابية للبرنامج .

<https://dadr.nu.edu.sa/94v>

<http://www.nu.edu.sa/education-regulations>

##### 2. برامج التوجيه والتهيئة للطلاب الجدد

تعقد لقاءات مع الطلاب المستجدين في بداية كل فصل دراسي، حيث يتم فيه تعريفهم بالأنظمة واللوائح الأكاديمية وشرح آليات الإرشاد الأكاديمي.

<p>3. خدمات الإرشاد (الأكاديمي، المهني، النفسي، الاجتماعي)</p> <p>- توجد وحدة ارشاد اكاديمي بالكلية وبالقسم - يعقد لقاء تعريفى للطلاب الجدد بالبرنامج بداية كل فصل دراسي. - يوزع كل الطلاب على المرشدين الأكاديميين لتتبع لمتابعة الوضع الاكاديمي للطلاب خاصة المتعثرين والمتميزين ، وتخصص ساعات الارشاد لكل عضو هيئة تدرس ،وتوضح في جدولہ الدراسي الذي يعلن لكل الطلاب وتبين فيه الساعات المكتبية وفيها الوقت المخصص للإرشاد الأكاديمي . - يعد القسم آلية للشكاوى والتنظلمات والمقترحات وترفع هذه الآلية للطلاب بوسائل عديدة. توجد آلية للتعامل مع الطلاب المتعثرين، المتفوقين والموهوبين. 1. رابط آلية الإرشاد الأكاديمي <a href="https://adsc.nu.edu.sa/93">https://adsc.nu.edu.sa/93</a></p> <p>2. رابط حقوق والتزامات الطالب <a href="https://adsc.nu.edu.sa/94">https://adsc.nu.edu.sa/94</a></p>
<p>4. الدعم الخاص ( بطبئو التعلم، الأشخاص ذوي الإعاقة، الموهوبون ..... ) يتم تقديم الدعم لهم وفق ما تقضي به اللوائح والآليات المعمول بها في الجامعة.</p>

#### هـ. هيئة التدريس والموظفون:

##### 1. الاحتياجات من هيئة التدريس والإداريين والفنيين.

المرتبة العلمية	التخصص		المتطلبات والمهارات الخاصة	العدد المطلوب*		
	العام	الدقيق		ذكور	إناث	المجموع
أستاذ	إدارة الأعمال	التسويق	خبرة عملية في مجال التدريس، والقدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس	1	1	2
أستاذ مشارك	إدارة الأعمال	التسويق	خبرة عملية في مجال التدريس، والقدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس	1	1	2
أستاذ مساعد	إدارة الأعمال	في تخصصات إدارة الأعمال المختلفة	خبرة عملية في مجال التدريس، والقدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس	3	3	6
محاضر	إدارة الأعمال	التسويق	خبرة عملية في مجال التدريس، والقدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس	2	2	4
معيد	إدارة الأعمال	التسويق	القدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس	1	1	2
الفنيون ومساعدو المعامل	الحاسوب	التعليم الإلكتروني	القدرة على استخدام التقنيات الحديثة في التدريس والتعليم الإلكتروني ونقلها لأعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم والطلاب	1	1	2
الطاقم الإداري	سكرتارية	سكرتارية	إجادة استخدام الحاسوب والأرشفة ورقيا وإلكترونيا	1	1	2
أخرى (حدد)	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد

## 2. التطوير المهني

<p><b>1.2 إعداد هيئة التدريس حديثي التعيين</b> وضح باختصار الإجراءات المتبعة لتأهيل هيئة التدريس الجدد حديثي التعيين (بما في ذلك بدوام جزئي أو زائر) تشكل بالبرنامج لجنة خاصة بأعضاء هيئة التدريس يرأسها مشرف شؤون أعضاء هيئة التدريس. تقوم هذه اللجنة بإعداد أعضاء هيئة التدريس الجدد من خلال الآتي:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ يقدم البرنامج دورة تأسيسية لأعضاء هيئة التدريس الجدد في بداية كل فصل دراسي، كبرنامج تهيئة (يشمل توزيع دليل القسم، والالتقاء بأعضاء هيئة التدريس والهيئة الإدارية... الخ).</li><li>✚ التعريف برسالة القسم وأهدافه وشرحها، وتوضيح فلسفة البرنامج ومقرراته التي تقدم فيه، والاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية للبرنامج وإسهاماته فيها.</li><li>✚ التعريف بإنجازات القسم وأعضاء هيئة التدريس فيه ومساهماته الأكاديمية والاجتماعية.</li><li>✚ التعريف بالتجهيزات والتسهيلات المتوفرة بالقسم.</li><li>✚ التعريف بفرص التطوير المتاحة ومدى إمكانية مساهمته فيها.</li><li>✚ التعريف بالبرنامج والخطة الدراسية وتوصيف المقررات ودليل البرنامج.</li><li>✚ التعريف باللوائح الداخلية للجامعة والكلية.</li><li>✚ توضيح آليات تقييم أداء أعضاء هيئة التدريس وتقييم أداء الطلاب.</li></ul>
<p><b>2.2 التطوير المهني لهيئة التدريس</b> وضح باختصار خطة وإجراءات التطوير المهني والأكاديمي لهيئة التدريس (مثل: مجال استراتيجيات التعلم والتعليم، تقييم الطلاب، الجوانب المهنية... الخ)</p> <p>تقوم لجنة شؤون أعضاء هيئة التدريس بالقسم التي سوف تشكل لاحقاً بوضع مجموعة من الإجراءات للقيام بعمليات التطوير المهني والأكاديمي لأعضاء هيئة التدريس والهيئة المعاونة. من هذه الإجراءات:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ إلزام أعضاء هيئة التدريس بالقسم بحضور ندوات او مؤتمرات او ورش عمل حول تطوير مهارات البحث العلمي وزيادة فعاليتها سواءً على مستوى الكلية او خارجها (محلياً او إقليمياً).</li><li>✚ حث أعضاء هيئة التدريس على الالتحاق بالدورات التدريبية وورش العمل التي تنظمها وكالة التطوير والجودة والمتعلقة بتنمية مهارات البحث العلمي.</li><li>✚ زيارات لتبادل الخبرات مع جامعات اخري محلية او إقليمية في مجال مهارات البحث العلمي.</li></ul> <p>تشجيع أعضاء هيئة التدريس بإجراء الأبحاث المشتركة التي تهدف الى تحسين العملية التعليمية وتطوير البرنامج.</p>

## و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات:

<p><b>1. مصادر التعلم</b> آلية توفير وضمان جودة مصادر التعلم (الكتب، المراجع ، مصادر التعلم الإلكترونية، مواقع الإنترنت .... الخ)</p> <p>1- وضع رابط المكتبة الرقمية على كل توصيف مقرر دراسي <a href="http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx">http://nu.edu.sa/pigitailibbry.aspx</a></p> <p>2- توزيع استمارة خاصة بالاحتياجات من الكتب والمراجع والدوريات التي تلبى الاحتياجات من مصادر التعلم للطلاب وأعضاء هيئة التدريس.</p> <p>3- استخدام المكتبة العامة للجامعة.</p> <p>4- استطلاع رأي أعضاء هيئة التدريس والطلاب عن جودة مصادر التعلم.</p> <p>5- ملاحظات أعضاء هيئة التدريس حسب ما ورد في تقارير المقررات.</p> <p>6- حصر المراجع والمصادر حسب الأدوات السابقة واعداد قائمة بالاحتياجات كمن مصادر التعلم واعتمادها في مجلس القسم.</p> <p>7- الرفع بالاحتياجات لعماة شؤون المكتبات عبر عمادة الكلية.</p>
<p><b>2. المرافق والتجهيزات</b> (المكتبات، المعامل، القاعات الدراسية .... الخ)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• توفير معمل حاسوب خاص بالطلاب.</li><li>• قاعات دراسية بساعات مختلفة.</li><li>• أجهزة عرض بيانات.</li></ul>

- توفير سبورات ذكية.
- توفير مكتبة خاصة بالقسم.
- مكاتب أعضاء هيئة التدريس باحتياجاتها المختلفة.
- الاستعانة بالمكتبة المركزية للجامعة.

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

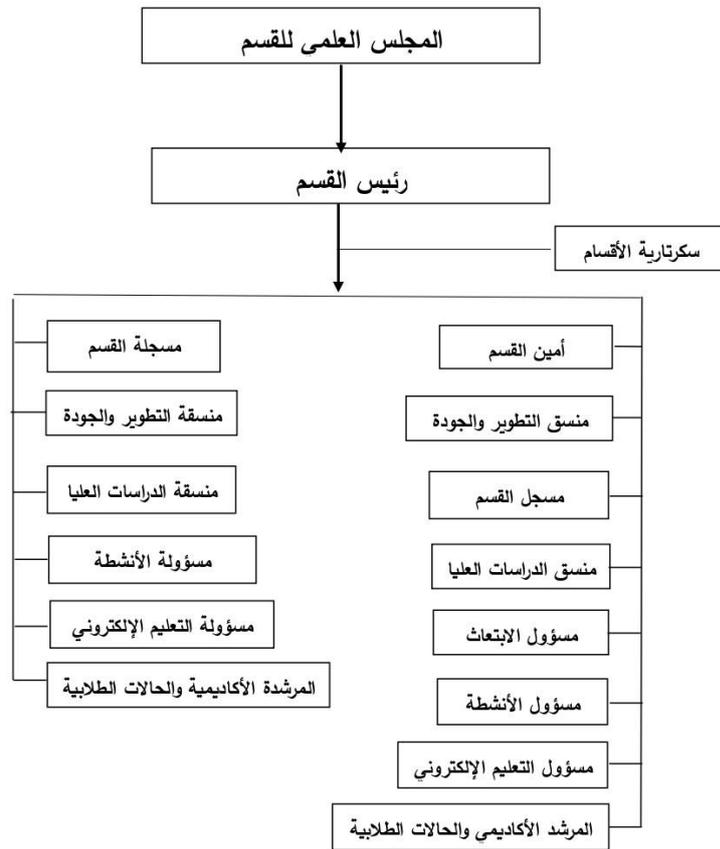
- اعلام كل منسوبي البرنامج بالاتي
- 1- اجراءات الأمن السلامة المختلفة (طفايات حريق/مخارج ومنافذ الإخلاء، الخ) في مبنى الكلية
  - 2- بموقع المستشفى الجامعي.
  - 3- أماكن الإسعافات الأولية في مبنى الكلية

## ز. إدارة البرنامج ولوائحه:

### 1. إدارة البرنامج

#### 1.1 الهيكل التنظيمي للبرنامج

(متضمنا المجالس، الإدارات الوحدات، اللجان الدائمة... الخ)



### 2. لوائح البرنامج

ضع قائمة بلوائح البرنامج ذات العلاقة والرابط الإلكتروني لها: لائحة القبول والتسجيل، الدراسة والاختبارات، التوظيف، التأديب والتظلم... الخ

## ح. ضمان جودة البرنامج:

<p>1. نظام ضمان الجودة في البرنامج. ضع الرابط الإلكتروني لدليل نظام ضمان الجودة لا يوجد رابط الكتروني الان، القسم والبرنامج قيد التأسيس.</p>
<p>2. إجراءات مراقبة جودة البرنامج. إجراءات مراقبة جودة البرنامج تتم عن طريق: • اعتماد تقارير التطوير والجودة بواسطة مجلس القسم والكلية بعد مراجعتها . • الالتزام بالنماذج والاستبيانات المعتمدة بالبرنامج والواردة من عمادة التطوير والجودة المتابعة بواسطة منسق القسم ومنسق ومنسقة الجودة ورؤساء لجان التطوير والجودة بين الشطرين. • اجراء المقارنات المرجعية الداخلية والخارجية. • وضع خطط تحسين للبرنامج ومناقشتها.</p>
<p>3. إجراءات مراقبة جودة مقررات البرنامج التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى. إجراءات مراقبة جودة البرنامج تتم عن طريق: • اعتماد تقارير التطوير والجودة بواسطة مجلس القسم والكلية بعد مراجعتها . • الالتزام بالنماذج والاستبيانات المعتمدة بالبرنامج والواردة من عمادة التطوير والجودة المتابعة بواسطة منسق القسم ومنسق ومنسقة الجودة ورؤساء لجان التطوير والجودة بين الشطرين . • اجراء المقارنات المرجعية الداخلية والخارجية. • وضع خطط تحسين للبرنامج ومناقشتها.</p>
<p>4. الإجراءات المتبعة للتأكد من تحقيق التكافؤ بين المقر الرئيسي للبرنامج (بشطريه: طلاب، طالبات) وبقيّة الفروع الأخرى. - الخطة التدريسية موحدة بين شطري الطلاب والطالبات. - لتحقيق التكافؤ في أعضاء هيئة التدريس يعتمد القسم على نسبة أعضاء هيئة التدريس للطلاب والعبء التدريسي لكل عضو. - لتحقيق التكافؤ في المرافق والتجهيزات يعتمد على عدد من المؤشرات منها نسبة أجهزة الحاسب للطلاب، والسعة الاستيعابية للقاعات.</p>
<p>5. إجراءات تطبيق الضوابط المؤسسية للشراكة التعليمية والبحثية (إن وجدت) لا توجد</p>
<p>6. خطة البرنامج في قياس مخرجات التعلم على مستوى البرنامج وآليات الاستفادة من نتائجها في عمليات التطوير.</p>



المجال	مخرج التعلم	أداة القياس	طريقة القياس	المسؤول	بداية القياس والتجميع	نهاية فصل القياس
معارف	ع1	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الأول	الفصل الرابع
	ع2	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الأول	الفصل السادس
	ع3	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الثالث	الفصل السابع
	ع4	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الخامس	الفصل الثامن
مهارات	م1	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الأول	الفصل الخامس
	م2	الدرجات التحصيلية	مباشرة	لجنة القياس	الفصل الثالث	الفصل السابع
	م3	الدرجات التحصيلية استطلاع رأي	مباشرة غير مباشرة	لجنة القياس	الفصل الثاني	الفصل الثامن
القيم	ق1	الدرجات التحصيلية والاختبار التحصيلي واستطلاع الرأي	مباشرة مباشرة غير مباشرة	لجنة القياس	الفصل الأول	الفصل الرابع
	ق2	الدرجات التحصيلية والاختبار التحصيلي واستطلاع الرأي	مباشرة مباشرة غير مباشرة	لجنة القياس	الفصل الأول	الفصل السادس
	ق3	الدرجات التحصيلية والاختبار التحصيلي واستطلاع الرأي	مباشرة مباشرة غير مباشرة	لجنة القياس	الفصل الخامس	الفصل الثامن

#### 7. مصفوفة تقييم جودة البرنامج

مجالات التقييم	مصدر التقييم	طريقة التقييم	توقيت التقييم
1- جودة الأداء التدريسي والمقررات	الطلاب	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
2- تقييم البرنامج	أعضاء هيئة التدريس، الطلاب الخريجين، جهات التوظيف	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
3- تقييم مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات	أعضاء هيئة التدريس، الطلاب	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
4- تقييم قيادة البرنامج	أعضاء هيئة التدريس	استطلاع	نهاية العام الدراسي
5- تقييم أداء أعضاء هيئة التدريس	قيادات البرنامج وأعضاء هيئة التدريس	النظام الموحد لتقييم أعضاء هيئة التدريس	نهاية العام الدراسي
6- فاعلية التدريس	الطلاب وقيادات البرنامج	تقارير المقررات واستطلاع الطلاب	نهاية الفصل الدراسي
7- تقييم فاعلية الخبرة الميدانية	الطلاب الخريجين	استطلاع الخريجين	نهاية الفصل الدراسي
1- جودة الأداء التدريسي والمقررات	الطلاب	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
2- تقييم البرنامج	أعضاء هيئة التدريس، الطلاب الخريجين، جهات التوظيف	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي



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

## 8. مؤشرات قياس أداء البرنامج الفترة الزمنية لتحقيق مؤشرات الأداء المستهدفة (....) عام

م	الرمز	مؤشر الأداء	المستوى المستهدف	طرق القياس	توقيت القياس
1	KPI- P - 01	نسبة المتحقق من مؤشرات أهداف الخطة التشغيلية للبرنامج.	70%	معادلة	نهاية العام الدراسي
2	KPI- P - 02	تقويم الطلاب لجودة خبرات التعلم في البرنامج	75%	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
3	KPI- P - 03	تقييم الطلاب لجودة المقررات	75%	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
4	KPI- P - 04	معدل الاتمام الظاهري	50%	معادلة	نهاية الفصل الدراسي
5	KPI- P - 05	معدل استبقاء السنة الأولى	70%	معادلة	نهاية العام الدراسي
6	KPI- P - 06	مستوى أداء الطلاب في الاختبارات المهنية و/أو الوطنية	70%	تقرير	نهاية العام الدراسي
7	KPI- P - 07	توظيف الخريجين والتحاقهم ببرامج الدراسات العليا	50%	معادلة	نهاية العام الدراسي
8	KPI- P - 08	معدل عدد الطلاب في الصف	30 طالب	تقرير	نهاية الفصل الدراسي
9	KPI- P - 09	تقويم جهات التوظيف لكفاءة خريجي البرنامج	70%	استطلاع	نهاية العام الدراسي
10	KPI- P - 10	رضا الطلاب عن الخدمات المقدمة	75%	استطلاع	نهاية الفصل الدراسي
11	KPI- P - 11	نسبة الطلاب الى هيئة التدريس	1:20	معادلة	نهاية العام الدراسي
12	KPI- P - 12	النسبة المنوية لتوزيع أعضاء هيئة التدريس حسب الجنس والرتبة العلمية (معيد، محاضر، أ. مساعد، أ. مشارك وأستاذ)	1:1 2:4:4:2:1	معادلة	نهاية العام الدراسي
13	KPI- P - 13	نسبة تسرب هيئة التدريس من البرنامج	10%	معادلة	نهاية العام الدراسي
14	KPI- P - 14	النسبة المنوية للنشر العلمي لأعضاء هيئة التدريس	50%	تقرير	نهاية العام الدراسي
15	KPI- P - 15	معدل البحوث المنشورة لكل عضو هيئة تدريس	3:1	معادلة	نهاية العام الدراسي
16	KPI- P - 16	معدل الاقتباسات في المجالات المحكمة لكل عضو هيئة تدريس	1:1	تقرير	نهاية العام الدراسي
17	KPI- P - 17	رضا المستفيدين عن مصادر التعلم	80%	استطلاع	نهاية العام الدراسي

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

## ط. بيانات اعتماد التوصيف :

مجلس قسم التسويق والتجارة الإلكترونية	جهة الاعتماد:
	رقم الجلسة:
	تاريخ الجلسة: