



# الخطط التدريبية للكليات التقنية

## Training plans for technical colleges

Curriculum for Department of  
Management Technology

الخطة التدريبية في قسم  
التقنية الإدارية

Major  
Marketing

تخصص  
التسويق

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

Semesters  
1440 H - G2019



## مقدمة

الحمد لله الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لم يعلم، والصلاة والسلام على من بعت معلماً للناس وهادياً وبشيراً، وداعياً إلى الله بإذنه وسراجاً منيراً؛ فأخرج الناس من ظلمات الجهل والغبوة، إلى نور العلم والهداية، نبينا ومعلمنا وقدوتنا محمد بن عبد الله 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

١٤٤٠ هـ



### 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 من هذا البرنامج شهادة الدبلوم من قسم التقنية الإدارية في تخصص التسويق والتي تعادل الشهادة الجامعية المتوسطة الصادرة من الكلية التقنية لذات التخصص، 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 عناصره.
- يفرق بين عناصر المزيج الترويجي واستخداماتها.
- 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 تسويقياً وفقاً للمنهج العلمي لبحوث التسويق.
- يشرح التسويق الإلكتروني والتجارة الإلكترونية وطرق التسويق عبر الإنترنت.
- يوضح عملية البيع من خلال أهداف المبيعات وأساليب البيع.



## التجهيزات والموارد البشرية التدريبية والطاقة الاستيعابية

عدد الفصول التدريبية للدبلوم ( ٤ فصول + ١ )		مدة كل جزء منها ٨ أسابيع + فصل للتدريب التعاوني مدته ١٢ أسبوع.	
يتم تجزئة الفصل التدريبي الواحد الى جزئين			
المشرف	العدد	١	ماجستير (في التخصص) أو بكالوريوس (في التخصص) + ٣ سنوات خبرة
عدد المدربين			
التخصص	العدد	المؤهل الدراسي	التخصص
ثقافة اسلامية	١	بكالوريوس	دراسات إسلامية
حاسب آلي	١	بكالوريوس	حاسب آلي
مواد تخصصية	٢	بكالوريوس	في التخصص
الطاقة الاستيعابية للبرنامج ( عدد المتدربين )		٢٥-٢٠ لكل شعبة تدريبية.	
القبول ( كل جزء تدريبي )		بداية كل جزء تدريبي.	
مستوى الدخول للتدريب على البرنامج		الثانوية العامة (أدبي).	
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

1st semester	No.	Course Code	Course Name	Prerequisites	Equivalent	No. of Units					المقرر المكافئ	المتطلب	اسم المقرر	رمز المقرر	م	
						م.و	م.ج	م.عم	م.تم	م.س.أ						
						CRH	L	P	T	CTH						
part One	1	ARAB 101	Arabic Language		ARB101	2	4	0	0	4	١٠١ عرب		الكتابة الفنية	١٠١ عربي	١	الجزء الأول
	2	ISLM101	Islamic Studies		ISL101 ISL 102	2	4	0	0	4	١٠١ سلم ١٠٢ سلم		الدراسات الإسلامية	١٠١ اسلم	٢	
	3	VOCA 101	Vocational Guidance & Excellence		VOC107	2	4	0	0	4	١٠١ مهن		التوجيه المهني والتميز	١٠١ مهني	٣	
		KABB101	Know About Business-1		KAB101	4	0	8	0	8	١٠١ كاب		التعرف على عالم الأعمال (١)	١٠١ كابز		
	4	MATH 101	Mathematics		MAT8101	3	6	0	2	8	١٠١ رياض		الرياضيات	١٠١ رياض	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	١٠١ حال		مقدمة تطبيقات الحاسب	١٠١ حاسب	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	١٠٤ ادار		مبادئ إدارة الأعمال	١٠١ ادار	٣	
	4	USEL111	Principles of Marketing		SEL111	4	8	0	0	8	١١١ سوق		مبادئ التسويق	١١١ تسوق	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						م.و: وحدات معتمدة ، م.ج: محاضرة ، م.عم: عملي/ ورش ، م.تم: تمارين ، م.س.أ: ساعات اتصال أسبوعي										

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

2nd semester	No.	Course Code	Course Name	Prerequisites	Equivalent	No. of Units					المقرر المكافئ	المتطلب	اسم المقرر	رمز المقرر	م	
						و.م	م.ج	عم	تم	س.أ						
						CRH	L	P	T	CTH						
part One	1	LEAS 101	Learning Skills			2	4	0	0	4			مهارات التعلم	١٠١ ماهر	١	الجزء الأول
	2	ENGL112	English Language-2	ENGL111	ENG 8112	3	6	0	2	8	١١٢ نجل	١١١ انجل	لغة إنجليزية (٢)	١١٢ انجل	٢	
	3	ECON101	Principles Of Economics		ECO9271	3	6	0	0	6	١٠١ قصد		مقدمة في الاقتصاد	١٠١ اقصد	٣	
	4	USEL121	Principles of Marketing	USEL111	SEL9114	3	4	4	0	8	٩١١٤ سوق	١١١ تسوق	فنون التوزيع	١٢١ تسوق	٤	
Total Number of Units						11	20	4	2	26	المجموع					
The second	1	USEL122	Principles of Business Administration	USEL111	SEL 231	2	2	4	0	6	٢٣١ سوق <input type="checkbox"/>	١١١ تسوق	ترويج المنتجات	١٢٢ تسوق	١	الجزء الثاني
	2	ICMT102	Advanced Computer Applications	ICMT101	CMT102	2	0	8	0	8	١٠٢ حال <input type="checkbox"/>	١٠١ حاسب	تطبيقات الحاسب المتقدمة	١٠٢ حاسب	٢	
	3	UACC101	Accounting Principles Of		ACC 9103	3	4	4	2	10	٩١٠٣ حسب <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	مبادئ محاسبة	١٠١ محسب	٣	
Total Number of Units						7	6	16	2	24	المجموع					
Total Number of Units						18	26	20	4	50	المجموع الكلي					
CRH: Credit Hours    L: Lecture    P: Practical    T: Tutorial    CTH: Contact Hours										و.م : وحدات معتمدة ، م.ج : محاضرة ، عم : عملي / ورش ، تم : تمارين ، س.أ : ساعات اتصال أسبوعي						

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

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



5nd semester	No.	Course Code	Course Name	Prerequisites	Equivalent	No. of Units		المقرر المكافئ	المتطلب	اسم المقرر	رمز المقرر	م	الجزء الأول
						م.و	CRH						
						المجموع							
part One	1	USEL298	Co-operative Training-1			2				التدريب التعاوني - ١	٤٢٩٨ تسوق	١	
Total Number of Units						2	المجموع						
The second part	1	USEL299	Co-operative Training-2			2				التدريب التعاوني - ٢	٤٢٩٩ تسوق	١	الجزء الثاني
Total Number of Units						2	المجموع						
Total Number of Units						4	المجموع الكلي						
CRH: Credit Hours    L: Lecture    P: Practical    T: Tutorial    CTH: Contact Hours						م.و: وحدات معتمدة ، مع: 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/category/600>  
يمكن الاطلاع على مفردات الخطط التدريبية