

# دليل برنامج التسويق

1445 هـ

## فهرس المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
1	الفهرس .....
2	كلمة رئيس القسم .....
3	مقدمة .....
3	نشأة القسم .....
4	التوجه الاستراتيجي .....
4	رؤية القسم .....
4	رسالة القسم .....
4	أهداف القسم .....
4	خصائص خريجي البرنامج .....
5	الهيكل التنظيمي للقسم .....
6	الفرص الوظيفية لخريجي القسم .....
7	الخطة الدراسية .....
7	أهداف الخطة الدراسية .....
7	متطلبات الحصول على الدرجة العلمية .....
7	الشكل العام للخطة الدراسية .....
12	توزيع المقررات حسب مستويات البرنامج .....
16	اللجان .....
16	لجنة البرامج والخطط الأكاديمية .....
17	لجنة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي .....
18	اللجنة العلمية .....
19	لجنة الشؤون الأكاديمية والارشاد الطلابي .....
20	لجنة الخريجين والأنشطة الطلابية .....
21	أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم .....
22	بيانات الاتصال (مكتب رئيس القسم) .....

## كلمة رئيس القسم

للتسويق أهمية كبيرة في المنظمات بكافة أنواعها الكبيرة والصغيرة، سواء أكانت منظمة تجارية أو صناعية أو خدمية، وسواء كانت مملوكة للقطاع العام أو القطاع الخاص. فلا يوجد أي منظمة لا تحتاج للتسويق والذي يُعد أهم نشاط في أي منظمة، فهو النشاط الأساسي لأي منظمة.

ويوجد إهتمام كبير من المملكة العربية السعودية بالتسويق والذي يدل على اعلان توطين وظيفة التسويق، والذي يتحتم عليه الاهتمام بشكل أكثر باعداد الكوادر التسويقية المؤهلة لسوق العمل،

وقد تم انشاء برنامج التسويق لتلبية احتياجات سوق العمل من الكوادر المؤهلة في مجال التسويق والذي أصبح عليه دور أكبر بعد اعلان توطين وظيفة التسويق في المملكة. حيث يهتم البرنامج بعكس متطلبات سوق العمل في الخطة الدراسية التي يقوم باعدادها وتدريبها أعضاء هيئة تدريس مؤهلين ومختارين بعناية فائقة، والتي يحرص البرنامج من خلالها على تقديم المقررات الدراسية التي يستطيع الطلاب من خلالها فهم واستيعاب المفاهيم والاستراتيجيات التسويقية الحديثة، كما يحرص البرنامج من خلال الخطة الدراسية على تنمية المهارات التسويقية لدى الطلاب التي تمكنهم من العمل في مجال التسويق في ظل المتغيرات البيئية الحديثة والمتغيرة باستمرار، بالإضافة الى تنمية المهارات البحثية للطلاب التي تؤهله لاعداد البحوث والدراسات التسويقية التي تخدم المجتمع. كما تحرص الخطة المقدمة على غرس القيم التسويقية والمسئولية الاجتماعية لدى الطالب.

ويراعي البرنامج تقديم كافة خطته والأعمال المساندة لتقديم الخطة في ظل معايير الجودة العالية سواء على المستوى المحلي أو العالمي، والذي يتضح من سعي البرنامج على الحصول على الاعتماد البرامجي الوطني، وسعى الكلية على الحصول على الاعتماد الدولي، والذان سيعززان دور البرنامج في أن يضاهي أفضل برامج التسويق عالمياً في تقديم كوادر مؤهلة لسوق العمل تتواءم مع أحدث الأساليب والطرق التسويقية العالمية، والتي تساهم بكل طاقتها في خدمة مجتمعها وتحقيق رؤية المملكة 2030 وتتبوأ مكانة عالمية تستحقها المملكة.

رئيس قسم التسويق

د. حسن عبد الله البقي

## المقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسوله الكريم وبعد ،،،  
يسر قسم التسويق بكلية إدارة الأعمال أن يقدم هذا الدليل الذي حرصنا أن يوضح للقارئ الكريم تعريف بالبرنامج حول نشأته ورؤيته ورسالته والأهداف الاستراتيجية للبرنامج واللجان وأعضاء هيئة التدريس. إضافة إلى ذلك يحتوي هذا الدليل على معلومات تهتم الطلاب الراغبين في الالتحاق بالبرنامج تشتمل على الفرص الوظيفية لخريجي البرنامج والخطة الدراسية موزعة حسب المستويات الدراسية ووصفا مختصرا لجميع مقررات الخطة الدراسية. متمنياً من الله عز وجل أن يحقق هذا الدليل الفائدة المرجوة منه ومتمنياً لجميع منسوبي وطلاب البرنامج التوفيق والسداد.

## نشأة القسم (البرنامج):

ترجع نشأة القسم إلى العام الجامعي 1432/1431 هـ الموافق 2011/2010 م، تحت مظلة الكلية الجامعية، ومع بداية العام الجامعي 1433/1432 هـ صدرت موافقة خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز آل سعود على قرارات مجلس التعليم العالي في جلسته السادسة والستين (66) بتاريخ 1432/11/18 هـ بإنشاء كلية إدارة الأعمال بجامعة تبوك من خمسة أقسام علمية منها قسم التسويق وانطلاقاً من حرص الكلية على تقديم برامج أكاديمية نوعية متميزة وإعداد البحوث والدراسات التسويقية ذات الجودة العالية بما يسهم في خدمة المجتمع، تم تقديم برنامج البكالوريوس في تخصص التسويق (انتظام- انتساب)، حيث يهدف هذا البرنامج إلى توفير الكوادر البشرية المؤهلة في مجال التسويق وفق أحدث التطورات العلمية العملية، وذلك لتلبية متطلبات سوق العمل المحلي والإقليمي.

## التوجه الاستراتيجي:

## رؤية قسم التسويق:

قسم رائد في إعداد كوادر متميزة تعليمياً وبحثياً في مجال التسويق للإسهام في خدمة المجتمع.

## رسالة برنامج التسويق:

إعداد كوادر مؤهلة بالمعارف والقيم والمهارات التسويقية قادرة على التكيف مع التغيرات البيئية المحيطة لتلبية متطلبات سوق العمل، وإجراء البحوث التسويقية المتميزة بما يساهم في خدمة المجتمع، من خلال بيئة أكاديمية وبحثية محفزة وداعمة.

## أهداف برنامج التسويق:

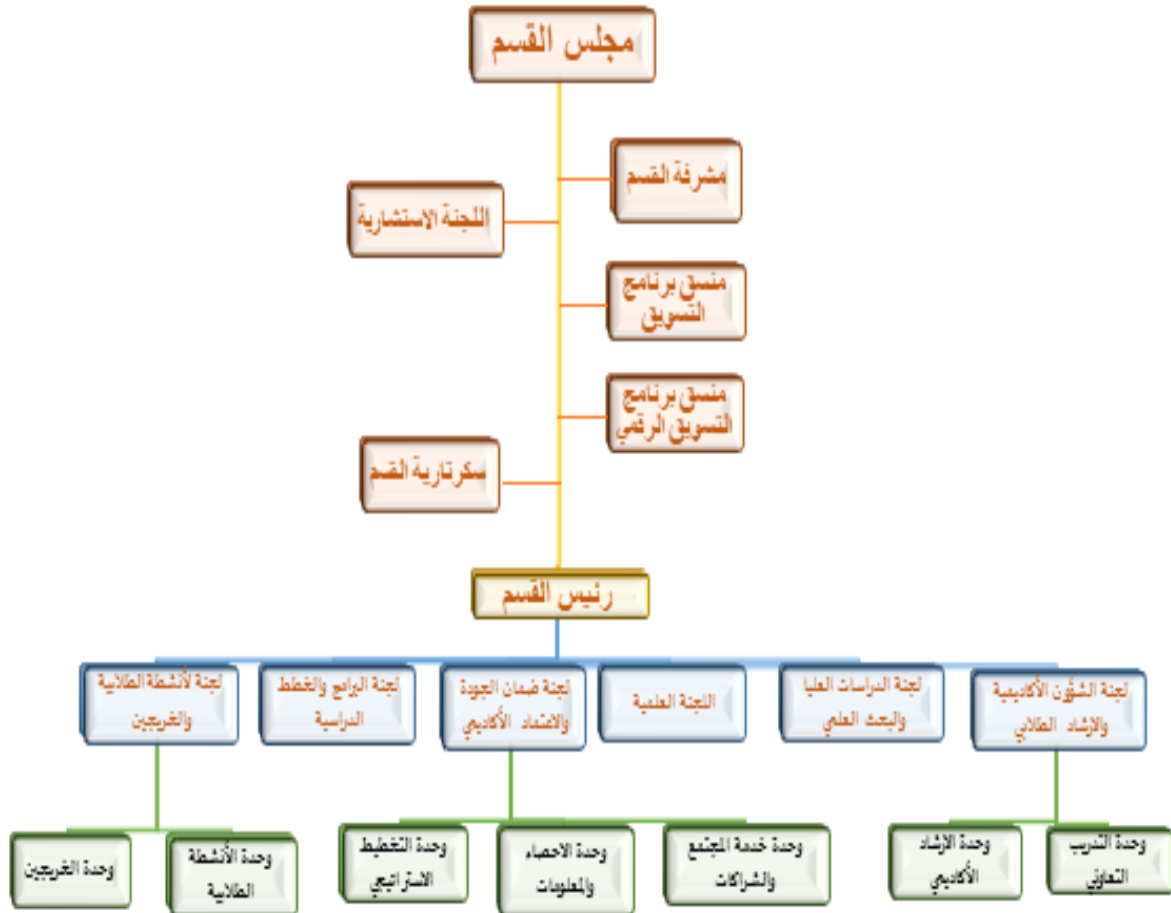
- إعداد الكوادر المتخصصة في مجال التسويق لتلبية احتياجات سوق العمل
- توفير بيئة داعمة للبحث العلمي لتحفيز إجراء البحوث التسويقية التي تساهم في التنمية المجتمعية
- توفير بيئة أكاديمية محفزة وداعمة
- تعزيز الخدمة المجتمعية

## خصائص خريجي برنامج التسويق:

1. المعرفة المتعمقة للمفاهيم والنظريات والاستراتيجيات التسويقية .
2. القدرة على إجراء بحوث ودراسات تسويقية ذات جودة عالية تساهم في خدمة المجتمع.
3. القدرة على تحليل المشكلات التسويقية وابتكار الحلول التسويقية الريادية التي تساهم في خدمة المجتمع.
4. القدرة على تقييم سلوك المستهلك والأسواق وتطوير الاستراتيجيات التي تساهم في استهدافه وفقاً للطرق الحديثة للتسويق.

5. القدرة علي توظيف تكنولوجيا المعلومات والانترنت والأساليب الإحصائية المناسبة بفاعلية في المجالات البحثية والعلمية والعملية للتسويق.
6. اظهارمهارات التواصل الفعال مع الآخرين وتوصيل الأفكارالتسويقية والتعبيرعنها بفاعلية.
7. الاستعداد للعمل الجماعي وتحمل مسؤولية إتخاذ القرارات التسويقية المناسبة للتغيرات في البيئة التسويقية.
8. الالتزام بالأخلاقيات التسويقية والتعامل مع الانترنت وأخلاقيات وسلوكيات المجتمع والتي تعكس تحمل المسؤولية والنزاهة.

### الهيكل التنظيمي لقسم التسويق :



## الفرص الوظيفية لخريجي برنامج التسويق:

1. أخصائي/ مدير تسويق (122103/243110): إعداد الخطط التسويقية ووضع آليات تنفيذها.
2. مدير تطوير المنتجات (122302): تصميم وتطوير المنتجات حسب متطلبات العملاء والسوق.
3. مدير المبيعات (122104): تخطيط وتنفيذ عمليات البيع وإدارة مناطق البيع.
4. مدير العلاقات العامة (122203): إعداد الخطط في مجال العلاقات العامة.
5. مدير الدراسات البحثية (122303): إعداد البحوث والدراسات التسويقية اللازمة لاتخاذ القرار.
6. مدير خدمة العملاء (122102): إعداد خطط خدمة العملاء وتنظيم ومتابعة أعمال خدمة العملاء.
7. التدريس في المعاهد والجامعات بعد استكمال الدراسات العليا في مجال التخصص (231001).
8. مدير أبحاث السوق (243108): متخصص بإعداد الخطط اللازمة لأبحاث السوق.

## الخطة الدراسية لبرنامج التسويق:

### أهداف الخطة الدراسية لبرنامج التسويق ومخرجاتها:

#### تهدف الخطة الدراسية إلى تحقيق ما يلي:

1. تعريف الطالب المفاهيم الأساسية والاستراتيجيات في التسويقية ودورها في حياة المنظمات والأفراد.
2. تدريب الطالب على تكنولوجيا المعلومات، وأساليب جمع وتحليل البيانات تمهيداً للقيام بالبحوث والدراسات التسويقية، لاستخدامها في تحليل المشكلات التسويقية وتقييم الأسواق لاتخاذ القرارات التسويقية المناسبة.
3. تعريف الطالب بالعوامل المؤثرة على قرارات الشراء وكيفية تأثير هذه العوامل في الاستراتيجية التسويقية لمنظمات الأعمال.
4. تنمية مهارات وقدرات الطالب على كيفية الاتصال بشكل فاعل وكيفية العمل ضمن فرق العمل بهدف الوصول لحل لمشكلة تسويقية.
5. تنمية مهارات الطالب في تحمله المسؤولية الاجتماعية والالتزام بالأسس الأخلاقية للتسويق وأخلاق التعامل عبر الانترنت.

### 6. متطلبات منح الدرجة العلمية:

- تمنح درجة البكالوريوس في تخصص التسويق من كلية إدارة الأعمال لمن يحصل على معدل تراكمي لا يقل عن 2.0 من 5، بعد اجتياز عدد (131) ساعة معتمدة بنجاح موزعة على النحو التالي:

## الشكل العام للخطة الدراسية:

### (جدول 1): الشكل العام للخطة الدراسية

الوزن %	عدد المقررات	عدد الساعات المعتمدة	المتطلبات	
22 %	11	29	إجباري	مقررات الجامعة
10 %	5	13	اختياري	
14%	6	18	إجباري	مقررات الكلية الإلزامية
2 %	1	3	اختياري	
47 %	21	62	إجباري	مقررات البرنامج
5 %	2	6	اختياري	
5 %	2	6	إجباري	التدريب / المشروع *
<b>100 %</b>	<b>46</b>	<b>131</b>	<b>المجموع</b>	

\* ضمن المقررات الإلزامية للبرنامج

### (جدول 2): متطلبات الجامعة الإلزامية (29 ساعة معتمدة)

المتطلب السابق	الوزن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
		3		2	2	Introduction to Computing	CSC1101	.1
		3			3	Critical thinking skills and its contemporary applications	EDUF1101	.2
		3			15	English 1	ELS1101	.3
		2			2	communication skills	CID1101	.4
ELS1101		3			15	English 2	ELS1102	.5
		3			3	Introduction to Mathematics	MATH1101	.6
		2			2	Islamic culture between tradition and modernity	ISLS1101	.7



		2			2	Arabic language skills	ARAB1101	.8
		3		2	2	Introduction to Statistics	STAT1101	.9
		2			2	Ethics and civilized values in Islam	ISLS1201	.10
		3			3	Internship	MKT1495	.11
		29		4	51	المجموع		

(جدول 3): متطلبات الجامعة الاختيارية (13 ساعة معتمدة)

رمز المتطلب السابق	الوزن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
		3			3	Commercial Law (Elective General Preparation - Natural & Social Science)	LAW1203	.1
		3			3	Academic writing (Elective General Preparation - Languages)	ARAB1251	.2
		3		2	2	Introduction to Applications of Intelligence Artificial (Elective General Preparation - Technical)	CSC1251	.3
		2			2	Elective course general preparation (Culture and Humanities)	GEE-C1251	.4
		2			2	Elective General Preparation- Professional and Personal	EDUF1251	.5
		13		2	13	المجموع		

**(جدول 4): المقررات الإلزامية لكلية إدارة الأعمال (18 ساعة معتمدة)**

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
-		3			3	Principles of microeconomics	FIN1202	.1
FIN1101		3			3	Principles of macroeconomics	FIN1205	.2
-		3			3	Principles of Accounting 1	ACCT1201	.3
ACCT1201		3			3	Principles of Accounting 2	ACCT1202	.4
ACCT1201		3			3	principles of financial management	FIN1201	.5
MGT1101		3			3	Management Information Systems	MIS1201	.6
		18			18	المجموع		

**(جدول 5): المقررات الاختيارية من الكلية (3 ساعات معتمدة)**

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
ACCT1202		3			3	financial bankruptcy system	ACCT1311	.1
FIN1202		3			3	Cost accounting	ACCT1302	.2
MGT1101		3			3	Human Resources Management	MGT1303	.3
MGT1101		3			3	Organizational Behavior	MGT1201	.4
FIN1201		3			3	Principles of investment	FIN1203	.5
FIN1202		3			3	Money and banking	FIN1302	.6
MIS1201		3			3	E-Commerce	MIS1204	.7
MIS1201		3		2	2	Enterprise Resource Planning Systems (ERP)	MIS1402	.8

### جدول (6): مقررات البرنامج الإلجبارية (62 ساعة معتمدة)

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب الملتزم	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
		2			2	Principles of Management	MGT1101	.1
		3			3	Principles of Marketing	MKT 1201	.2
MKT1201		3			3	Consumer behavior	MKT1202	.3
MKT1201		3			3	Sales management and personal selling	MKT1203	.4
MKT1201		3			3	Marketing ethics and social responsibility	MKT1204	.5
MKT1201		3			3	Marketing Services	MKT1301	.6
MKT1201		3			3	Strategic Marketing	MKT1302	.7
MKT1201		3			3	Product Management	MKT1303	.8
MKT1201		3			3	Basics of Pricing	MKT1304	.9
MKT1201		3			3	Marketing Management	MKT1305	.10
MKT1301		3			3	Tourism Marketing	MKT1306	.11
MKT1201		3			3	Integrated Marketing Communications	MKT1307	.12
MKT1201		3			3	Electronic Marketing	MKT1308	.13
MKT1201		3		2	2	Marketing applications on the computer	MKT1309	.14
MKT1201		3			3	International marketing	MKT1401	.15
MKT1201		3			3	distribution channels management and marketing institutions	MKT1402	.16
MKT 1201		3			3	Entrepreneurial Marketing	MKT1403	.17
STAT1102 MKT1309		3			3	Marketing research	MKT1404	.18
MKT1307		3			3	Direct marketing	MKT1405	.19
MKT1201		3			3	Contemporary Marketing Issues	MKT1406	.20
Complete 110 hours		3			3	Project	MKT1498	.21
		62		2	61	المجموع		

**جدول (7): مقررات اختيارية من داخل التخصص (6 ساعات معتمدة)**

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
MKT 1307		3			3	Commercial advertising	MKT1409	.1
MKT 1307		3			3	Public relations	MKT1410	.2
MKT 1201		3			3	Marketing Information Systems	MKT1411	.3
MKT 1402		3			3	Retailing	MKT1412	.4
MKT 1201		3			3	Professional Certificates in Marketing	MKT1413	.5
MKT 1201		3			3	Agricultural Marketing	MKT1414	.6

**جدول (8): توزيع المقررات حسب مستويات البرنامج**

**السنة الاولى\*: المستوى الأول**

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
		3			15	English 1	ELS1101	.1
		3			3	Critical thinking skills and its contemporary applications	EDUF1101	.2
		2			2	Arabic language skills	ARAB1101	.3
		3		2	2	Introduction to Statistics	STAT1101	.4
		2			2	Principles of Management	MGT1101	.5
		3			3	Commercial Law (Elective General Preparation - Natural & Social Science)	LAW1203	.6
		16		2	27	المجموع		

\* السنة التحضيرية

### السنة الاولى\*: المستوى الثانية

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
ELS1101		3			15	English 2	ELS1102	.1
		2			2	Islamic culture between tradition and modernity	ISLS1101	2.
		3		2	2	Introduction to Computing	CSC1101	3.
		3			3	Introduction to Mathematics	MATH1101	.4
MGT1101		3			3	Management Information Systems	MIS1101	.5
		2			2	communication skills	CID1101	.6
		3			3	Principles of Accounting 1	ACCT1201	.7
		19		2	30	المجموع		

\* السنة التحضيرية

### السنة الثانية : المستوى الثالث

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
ACCT1201		3			3	Principles of Accounting 2	ACCT1201	.1
		3			3	Principles of Microeconomics	FIN1202	.2
		3			3	Principles of Marketing	MKT1201	.3
MGT1101		2			2	Ethics and civilized values in Islam	ISLS1102	.4
ACCT1201		3			3	principles of financial management	FIN1201	.5
		3			3	Academic writing	ARAB1251	.6

						(Elective General Preparation - Languages)		
		17			17	المجموع		

\* السنة التحضيرية

### السنة الثانية: المستوى الرابع

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
FIN1101		3			3	Principles of Macroeconomics	FIN1205	.1
MKT1201		3			3	Consumer behavior	MKT1202	.2
MKT1201		3			3	Sales management and personal selling	MKT1203	.3
MKT1201		3			3	Marketing ethics and social responsibility	MKT1204	.4
		3		2	2	Elective General Preparation - Technical	CSC1251	.5
		2			2	Elective course general preparation (Culture and Humanities)	ELICxxx3	.6
		17		2	16	المجموع		

### السنة الثالثة: المستوى الخامس

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
MKT1201		3			3	Marketing Services	MKT1301	1.
MKT1201		3			3	Strategic Marketing	MKT1302	2.
MKT1201		3			3	Product Management	MKT1303	3.
MKT1201		3			3	Basics of Pricing	MKT1304	4.
		3			3	Department Elective course 1	MKTxxx1	5.
		3			3	Faculty Elective course 1	CE xxx1	6.
		18			18	المجموع		

### السنة الثالثة: المستوى السادس

رمز المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
MKT1201		3			3	Marketing Management	MKT1305	.1
MKT1301		3			3	Tourism Marketing	MKT1306	.2
MKT1201		3			3	Integrated Marketing Communications	MKT1307	.3
MKT1201		3			3	Electronic Marketing	MKT1308	.4
MKT1201		3		2	2	Marketing applications on the computer	MKT1309	.5
		2			2	Elective General Preparation- Professional and Personal	EDUF1251	.6
		17		2	16	المجموع		

### السنة الرابعة: المستوى السابع

المتطلب السابق	رمز المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
MKT1201		3			3	International marketing	MKT1401	.1
MKT1201		3			3	distribution channels management and marketing institutions	MKT1402	.2
MKT1201		3			3	Entrepreneurial Marketing	MKT1403	.3
STAT1102 MKT1309		3			3	Marketing research	MKT1404	.4

MKT1307		3		3	Direct marketing	MKT1405	.5
Complete 90 hours		3		3	Project	MKT1498	.6
		18		18	المجموع		

### السنة الرابعة: المستوى الثامن

رمز المتطلب السابق	المتطلب المتزامن	عدد الساعات المعتمدة	عدد الساعات الفعلية			اسم المقرر	رمز المقرر	م
			تدريب	عملي	نظري			
MKT1201		3			3	Contemporary Marketing Issues	MKT1406	.1
Complete 110 hours	Complete 110 hours	3			3	Internship	MKT 1495	.2
Complete 110 hours		3			3	Department Elective course (2)	MKT xxx2	.3
		9			9	المجموع		



## اللجان :

### 1. لجنة البرامج والخطط الدراسية

تهدف لجنة البرامج إلى إعداد وتطوير البرامج والخطط الدراسية ومراجعة توصيف المقررات الدراسية، وأهدافها، ومفرداتها، والمراجع. وتقييمها دورياً لمواكبة ما يستجد من تطورات في مجال التسويق.

#### مهام اللجنة:

- إعداد وتطوير الخطط الدراسية للبرامج الأكاديمية بالقسم باللغتين العربية والانجليزية وفق معايير وحدة البرامج والخطط الدراسية بالجامعة، والنماذج المحددة في الدليل الاجرائي للبرامج والخطط الدراسية بالجامعة، ومعايير ومتطلبات الهيئة الوطنية للتقويم والاعتماد الأكاديمي، مع الأخذ في الاعتبار آراء كل من أعضاء هيئة التدريس والطلاب، والخريجين، وسوق العمل، والمجتمع المحلي،
- التنسيق المستمر مع لجنة ووحدة البرامج والخطط الدراسية بالجامعة،
- التنسيق لتحديد المقررات الدراسية المشتركة بين البرامج المتعددة داخل الكلية (متطلبات الكلية) بناءً على توصيات مجالس الأقسام العلمية المختصة،
- مراجعة وتطوير المقررات الدراسية، ودراسة وترميز وتوصيف المقررات، ومحتوياتها، والمتطلبات السابقة لها إن وجدت، ومدى موائمتها مع أهدافها ومخرجات التعليم المتوقعة منها، ومع أهداف ورؤية البرنامج والقسم والكلية والجامعة،
- مراجعة وتطوير ودراسة مدى التوافق والانسجام بين مقررات الخطة وأساليب التدريس والتقويم مع مخرجات التعلم المتوقعة، ومع أهداف ورؤية البرنامج والقسم والكلية والجامعة،
- المراجعة الدورية لملائمة المعارف والمهارات التي يكتسبها الطالب أثناء دراسته في البرنامج مع متطلبات سوق العمل،
- التقييم الدوري للخطة الدراسية من خلال التغذية العكسية والتوصيات المستخلصة من تدريس المقررات من قبل أعضاء هيئة التدريس والمحكمين والمقيمين والخريجين، وتقديم مقترح بالإجراءات التصحيحية المناسبة.
- تحديد المقررات الاختيارية بالخطة الدراسية، ورفع التوصيات لمجلس القسم.
- معادلة المواد الدراسية الخاصة بالطلاب المحولين الى برامج القسم وفق النظام.
- الرفع لمجلس القسم بتقرير فصلي عن نشاطات اللجنة.
- البت فيما يوكل لها من أعمال

## 2. لجنة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

تهدف لجنة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي بقسم التسويق إلى تكريس مفهوم ضمان الجودة والحصول على الاعتماد الأكاديمي الوطني والدولي.

### مهام اللجنة:

- رسم السياسة العامة للتطوير والجودة وفقا لمتطلبات عمادة التطوير والجودة بالكلية والجامعة.
- المساهمة مع وكالة التطوير والجودة بالكلية في نشر ثقافة الجودة والاعتماد الأكاديمي، وتنظيم المحاضرات التثقيفية، وورش العمل، وتحفيز أعضاء هيئة التدريس على حضور هذه الفعاليات.
- الإشراف على نشاطات التقييم والاعتماد الأكاديمي بالبرنامج.
- الإشراف على إعداد وتجهيز ملفات المقررات الدراسية وتقارير المقررات ومراجعتها، ورفعها الى وكالة التطوير والجودة بالكلية لكل فصل دراسي.
- قياس خصائص الخريجين ومخرجات التعلم في البرنامج وفق الخطة الموضوعية
- التنسيق مع وحدة الإحصاء والمعلومات في الكلية في تحليل نتائج الاختبارات واستخراج التقارير الخاصة بها، والتنفيذ والمتابعة لكل ما يصدر من وحدة القياس والتقييم بالجامعة.
- الإشراف على بناء بنوك أسئلة الاختبارات المعيارية للبرنامج.
- تنفيذ استطلاعات الرأي وتحليلها وتقديم تقرير تفصيلي عنها بصورة دورية.
- بناء الخطة التشغيلية وفق أهداف البرنامج وأوليات التحسين المستخلصة من التقارير ومؤشرات الأداء واستطلاعات الرأي للمستفيدين.
- بناء خطة خدمة المجتمع للمجتمع للبرنامج.
- متابعة تنفيذ توصيات التحسين المستمر المحالة للبرنامج من وكالة التطوير والجودة بالكلية.
- توثيق إنجازات الوحدات واللجان المختصة بالخطة التشغيلية.
- الإشراف على إعداد التقرير السنوي وجمع وتحديث البيانات والإحصاءات الخاصة به من الجهات ذات العلاقة.
- الرفع لمنسق البرنامج بتقرير دوري عن نشاطات اللجنة.
- البت فيما يوكل اليها من أعمال.

### 3. اللجنة العلمية:

تسعى اللجنة العلمية إلى تحقيق السياسة العلمية في برنامج التسويق وبما يتفق مع السياسة العلمية للجامعة.

#### مهام اللجنة:

- فحص طلبات ترقية أعضاء هيئة التدريس بقسم التسويق وفقاً للقواعد التنفيذية والإجرائية الموضوعة من قبل المجلس العلمي بالجامعة.
- دراسة صلاحية طباعة ونشر الكتب المؤلفة من قبل أعضاء هيئة التدريس بالبرنامج.
- المشاركة في إعداد وتنفيذ الخطة التشغيلية للبرنامج في مجال البحث العلمي.
- دراسة الطلبات المقدمة من أعضاء هيئة التدريس بالقسم لحضور الندوات والمؤتمرات العلمية وفقاً للقواعد التنفيذية والإجرائية الموضوعة من قبل المجلس العلمي بالجامعة.
- تنظيم وتنسيق إدارة المؤتمرات والورش والندوات والفعاليات العلمية والثقافية والمسابقات العلمية بالبرنامج.
- إنشاء قاعدة بيانات للبحث العلمي وتحديثها بصورة دورية.
- تحديد الاحتياجات من أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم والنظر في طلبات المتقدمين لوظائفهم بالقسم.
- متابعة طلبات الابتعاث للمعيدين والمحاضرين
- الرفع لرئيس القسم بتقرير دوري عن نشاطات اللجنة.
- البت فيما يوكل اليها من أعمال.

#### 4. لجنة الشؤون الأكاديمية والإرشاد الطلابي:

تهدف اللجنة الى ضمان جودة الشؤون الأكاديمية والإرشاد الطلابي على مستوى قسم التسويق.

#### مهام اللجنة:

- التنسيق مع الأقسام العلمية الأخرى وعمادة القبول والتسجيل والكليات والادارات المختلفة لتسهيل الإجراءات المتعلقة بمهام الشؤون التعليمية.
- إعداد الجداول الدراسية الفصلية ومتابعة تنفيذها من قبل عمادة القبول والتسجيل.
- الإشراف على عملية الإرشاد الأكاديمي للطلاب بالتنسيق مع المشرفين.
- مراجعة معادلات الطلاب المحولين والمعاد قيدهم بالدراسة بداية كل فصل دراسي، والإشراف على عمليات التحويل الداخلي بين الأقسام.
- متابعة عمليات الحذف والإضافة للطلاب.
- متابعة حالات الطلاب المتوقع تخرجهم، وتسليم نماذج إخلاء الطرف للخريجين.
- الإشراف على كل ما يتعلق بالاختبارات النهائية، وذلك من حيث تنفيذ جداول الاختبارات، توزيع المراقبات على الاختبارات النهائية، متابعة سير الاختبارات النهائية،
- تهيئة الطلاب بالمعلومات الصحيحة للتعرف والتأقلم مع الحياة الجامعية.
- إمداد الطلبة بالمعلومات الصحيحة عن الكلية والقسم، والسياسات التعليمية.
- لقتيل فرص التعثر الأكاديمي (إرشاد وقائي).
- تقديم المشورة والمساعدة لأصحاب المشكلات الأكاديمية من الطلبة.
- رعاية الطلبة ذوى التحصيل الدراسي المتدني والمتعثر والاهتمام بهم ومتابعتهم حتى يرتقوا بمستواهم الدراسي.
- الاهتمام بالطلبة المتفوقين والموهوبين وتقديم ما من شأنه تعزيز قدراتهم ودعم إبداعاتهم
- وضع خطة للانراف الأكاديمي.
- الإشراف على تنفيذ خطة الإشراف الأكاديمي.
- توزيع الطلبة المستجدين على المشرفين الأكاديميين ونشر القوائم وذلك مع بداية كل عام دراسي.
- الرفع بشكل دوري (منتصف كل فصل دراسي) بتقرير يشتمل على أعمال الوحدة وكذلك تقريراً عن مستويات الطلبة إلى إدارة الكلية.
- النظر في مشاكل الطلبة الأكاديمية التي ترفع بواسطة المرشدين والسهي لحلها..

## 5. لجنة الخريجين والأنشطة الطلابية :

تهدف اللجنة الى متابعة الخريجين والأنشطة الطلابية على مستوى القسم.

### مهام اللجنة:

- متابعة الخريجين وتقديم التغذية الراجعة عنه سواءً للقسم أو الكلية أو الجامعة.
- تطوير وتوسيع مدارك الخريج من خلال الملتقيات والدورات واللقاءات والمشاريع..
- توثيق العلاقات والروابط بين الخريجين وتبادل الخبرات والتجارب الناجحة.
- تهيئة خريجين للعمل في المجالات المتاحة.
- تنظيم اللقاءات مع جهات التوظيف حتى يتاح للخريج معرفة مجالات العمل المتاحة.
- إعداد خطة زمنية للأنشطة الطلابية في ضوء رسالة القسم ومتطلبات الجودة، وتوزع الخطة على الفصول الدراسية والتي تتضمن وصف للفاعليات المقترحة والمزعم تقديمها..
- الإسهام في تطوير شخصية الطلاب الخريجين علمياً، وعملياً، وثقافياً، واجتماعياً.
- تدريب الطلاب الخريجين على أن يكونوا قادرين على تحمل المسؤولية، وأعباء الحياة.
- توثيق الروابط بين الطلاب الخريجين وأساتذتهم بما يتيح نقل الخبرات وتوارثها.
- إتاحة الفرص أمام الطلاب الخريجين لتعلم بعض الأساليب الإدارية، واكتساب المهارات في مجال العلاقات العامة والإنسانية.
- الإسهام في اكتشاف المواهب الطلابية، وصقلها، ورعايتها.
- رفع درجة الوعي المعرفي والثقافي بين الطلاب الخريجين ، والارتقاء بمستواهم الفكري والسلوكي بما يحقق مصالح الوطن.
- رفع روح المنافسة بين الطلاب الخريجين، وذلك بالمشاركة في المسابقات الثقافية، والرياضية، والاجتماعية.
- تأمين الأماكن اللازمة لإقامة الأنشطة الطلابية وتهيئتها.
- تنظيم الحفل الختامي للأنشطة الطلابية بالقسم " حفل فارس القسم" في نهاية كل عام دراسي
- رفع تقرير فصلي لسعادة رئيس القسم يوضح الإنجازات التي تمت والتي لم يتم إنجازها وعرض أسباب عدم الإنجاز.

## أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم:

الرتبة العلمية	الاسم	م
أستاذ مشارك	د. حسن عبد الله البقي	1
أستاذ دكتور	أ.د. عبد الموجود عبدالله أبو حمادة	2
أستاذ دكتور	أ.د. توفيق بن محمد العازي	3
أستاذ دكتور	أ.د. خالد سالم العطوي	4
أستاذ دكتور	أ.د. عبير السيد فايد	5
أستاذ مشارك	د. محمود عبد العزيز المنسي	6
أستاذ مشارك	د. أريج عبدالله القمزي	7
أستاذ مشارك	د. وائل سلطان الحكيمي	8
أستاذ مشارك	د. طارق احمد قندوز	9
أستاذ مساعد	د. علي بن محمد السهبي	10
أستاذ مساعد	د. عمر مصطفى على عثمان	11
أستاذ مساعد	د. محمد سلمان شمسي	12
أستاذ مساعد	د. أسد حسن بوت	13
أستاذ مساعد	د. حنان اسامه حسن	14
أستاذ مساعد	د. منال الزين إدريس	15
أستاذ مساعد	د. هبة الله محسن محمد	16
أستاذ مساعد	د. وصال بنت رفيق عزيز	17
أستاذ مساعد	د. حنان عمار الهمامي	18
أستاذ مساعد	د. فاتن حسن عثي	19
محاضر	عبيد أحمد الشمري	20
محاضر	أ. عوض مطلق البلوي	21
محاضر	رائد عبد الله المطوع	22
محاضر	أمل حمود الجهني	23
محاضر	أ. أشواق منيف الصيعري	24
محاضر	رجوى إبراهيم كويبين	25
محاضر	رقية سليمان الحويطي	26
معيد	إبراهيم عبدالرحمن شباج	27
معيد	مها علي العطوي	28

## بيانات الاتصال (مكتب رئيس القسم)

- رقم الهاتف : 00966144563057 التحويلة: 3057
- البريد الإلكتروني : [h.alboqami@ut.edu.sa](mailto:h.alboqami@ut.edu.sa)
- صندوق بريد : 741
- الرمز البريدي: تبوك 71491