

وزارة التعليم - جامعة

تبوك

كلية إدارة الأعمال

قسم التسويق



دليل الخريجين -برنامج التسويق-

1445

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.

اهداف برنامج التسويق

1. إعداد الكوادر المتخصصة في مجال التسويق لتلبية احتياجات سوق العمل
2. توفير بيئة داعمة للبحث العلمي لتحفيز إجراء البحوث التسويقية للمساهمة في التنمية المجتمعية.
3. توفير بيئة أكاديمية محفزة وداعمة.
4. تعزيز الخدمة المجتمعية

نبذة عن وحدة الخريجين بالكلية

تماشيا مع الرؤية الاستراتيجية لجامعة تبوك توفر كلية إدارة الأعمال الدعم لطلابها وخريجها من أجل تسريع عملية التحاقهم بسوق العمل وإيماننا منا بأهمية التواصل مع الخريجين ودعمهم، أنشأت كلية إدارة الأعمال وحدة الخريجين والإرشاد المهني وهي وحدة ترتبط بوكالة الكلية للتطوير والجودة. وتسعى الكلية من خلال هذه الوحدة إلى المساهمة في تمكين الكلية من تحقيق رسالتها وأهدافها التي أكدت فيها على تخرج كوادر بشرية مؤهلة تخدم المجتمع في منطقة تبوك والمملكة بشكل عام من خلال تقديم كافة الخدمات للطلاب قبل وبعد تخرجهم وفق أعلى معايير الجودة في ضوء الأنظمة واللوائح والتعليمات

وتأمل الكلية من خلال وحدة الخريجين التركيز في جهودها على المحاور التالية:

- إنشاء قاعدة بيانات تمكن من التواصل المستمر مع الخريجين.
- المساعدة في توفير فرص التدريب وتعزيز المهارات المهنية المناسبة التي يتطلبها سوق العمل .
- التواصل مع مؤسسات القطاعين: العام والخاص، وصندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) بهدف توفير فرص عمل للخريجين.

رؤية الوحدة

خريجون مؤهلون ينافسون في سوق العمل

رسالة الوحدة

تقديم الخدمات الممكنة للخريجين بما يضمن تعزيز التواصل معهم، وتأهيلهم لمتطلبات سوق العمل وتوفير فرص عمل مناسبة لهم

القيم

الجودة، الانتماء والولاء، التعليم المستمر والتدريب

أهداف الوحدة

- بناء قاعدة بيانات لخريجي وخريجات كلية إدارة الأعمال.
- التواصل مع الخريجين عبر الوسائل المختلفة لتعزيز علاقتهم بالكلية
- مساعدة الخريجين في الحصول على أي وثائق يحتاجون لاستخراجها من الجامعة (كشوف + خطابات توصية) .
- دعوة الخريجين للحضور والمشاركة في الفعاليات والأنشطة المختلفة التي تعقدها الكلية.
- عقد الدورات والندوات لتأهيل الطلبة الخريجين بالمهارات اللازمة التي يتطلبها سوق العمل.
- التواصل مع المؤسسات والشركات في القطاعين العام الخاص للتنسيق معها لاستيعاب أكبر عدد ممكن من خريجين الكلية.
- مساعدة الخريجين في الحصول على فرص عمل مناسبة.
- اجراء الدراسات اللازمة التي تتعلق بأعداد الخريجين في تخصصات الكلية المختلفة ونسبة العاملين منهم بالإضافة لمتطلبات سوق العمل، وتزويد الجهات المهتمة بنتائج هذه الدراسات لاتخاذ الإجراءات اللازمة.
- قياس آراء واتجاهات أصحاب العمل نحو خريجي الكلية.
- الإعلان عن الوظائف المتاحة وتشجيع الخريجين للاستفادة منها.
- تنظيم يوم التوظيف السنوي لخريجي الكلية يُدعى لحضوره جميع الخريجين.
- بناء الشراكات والاتفاقيات بين القطاعين العام والخاص لتأمين فرص توظيف لخريجي الكلية.

خصائص الخريجين ببرنامج التسويق

خصائص خريجي البرنامج

❖ المعرفة المتعمقة للمفاهيم والنظريات والاستراتيجيات التسويقية.

❖ القدرة على إجراء بحوث ودراسات تسويقية ذات جودة عالية تساهم في خدمة المجتمع.

❖ القدرة على تحليل المشكلات التسويقية وابتكار الحلول التسويقية الريادية التي تساهم في خدمة المجتمع.

❖ القدرة على تقييم سلوك المستهلك والأسواق وتطوير الاستراتيجيات التي تساهم في استهدافه وفقاً للطرق الحديثة للتسويق.

❖ القدرة على توظيف تكنولوجيا المعلومات والانترنت والأساليب الإحصائية المناسبة بفاعلية في المجالات البحثية والعلمية والعملية للتسويق.

❖ اظهار مهارات التواصل الفعال مع الآخرين وتوصيل الأفكار التسويقية والتعبير عنها بفاعلية.

❖ الاستعداد للعمل الجماعي وتحمل مسؤولية إتخاذ القرارات التسويقية المناسبة للتغيرات في البيئة التسويقية.

❖ الالتزام بالأخلاقيات التسويقية والتعامل مع الانترنت وأخلاقيات وسلوكيات المجتمع والتي تعكس تحمل المسؤولية والنزاهة.

ربط خصائص خريجي برنامج التسويق مع خصائص خريجي جامعة تبوك

:

خصائص خريجي جامعة تبوك	خصائص خريجي البرنامج
<p><u>خريج كفؤ</u>: اكتساب المعارف والمهارات والكفاءات العلمية والبحثية في مجال تخصصه بما يؤهله لخوض حياة مهنية ناجحة والمنافسة في سوق العمل المحلي والعالمي.</p> <p><u>مثقف واع</u>: القدرة على التفرقة بين الصحيح الأصيل، والفساد الدخيل على ثقافته الدينية، والتاريخية، وموروثها الوطني، اعتمادا على مناهج علمية قوية، واسس معرفية ركيئة.</p>	<p>1. المعرفة المتعمقة للمفاهيم والنظريات والاستراتيجيات التسويقية.</p>
<p><u>مثقف واع</u>: القدرة على تقييم المشكلات والقضايا المعاصرة منطقيا، ومن وجهات نظر مختلفة، اقتراح حلول مبتكرة تسهم في رقي مجتمعه والحضارة الإنسانية.</p>	<p>2. ا لقدرة على إجراء بحوث ودراسات تسويقية ذات جودة عالية تساهم في خدمة المجتمع.</p>

<p><u>مواطن مسؤول</u>: امتلاك الأخلاقيات والسلوكيات التي تساعد على مواكبة التحديات الثقافية والاجتماعية المتغيرة، والتعامل بنزاهة وصدق واحترافية مع ذاته، ومع الاخر، ومع المجتمع ككل.</p>	
<p><u>مثقف واع</u>: القدرة على تقييم المشكلات والقضايا المعاصرة منطقياً، ومن وجهات نظر مختلفة، اقتراح حلول مبتكرة تسهم في رقي مجتمعه والحضارة الإنسانية.</p> <p><u>مواطن مسؤول</u>: ان يشارك بشكل فعال في الأنشطة المجتمعية كالعمل التطوعي والعمل التعاوني بمهنية واحترافية استجابتا لشعوره بالمسؤولية المجتمعية والانتماء الوطني</p>	<p>3. القدرة على تحليل المشكلات التسويقية وابتكار الحلول التسويقية الريادية التي تساهم في خدمة المجتمع.</p>
<p><u>متمكن تقنيا</u>: القدرة على توظيف التقنيات الحديثة بشكل أخلاقي وامن وفعال في اغراضه العلمية، والعملية، والبحثية، والحياتية.</p> <p><u>مواطن مسؤول</u>: امتلاك الأخلاقيات والسلوكيات التي تساعد على مواكبة التحديات الثقافية والاجتماعية المتغيرة، والتعامل بنزاهة وصدق واحترافية مع ذاته، ومع الاخر، ومع المجتمع ككل.</p>	<p>4. القدرة على تقييم سلوك المستهلك والأسواق وتطوير الاستراتيجيات التي تساهم في استهدافه وفقاً للطرق الحديثة للتسويق.</p>

<p>متمكن تقنيا: القدرة على توظيف التقنيات الحديثة بشكل أخلاقي وامن وفعال في اغراضه العلمية، والعملية، والبحثية، والحياتية.</p> <p>ممي محترف: القدرة على الانضباط في العمل وتنفيذ الواجبات المهنية بشكل متقن يعكس مهارات العمل الجماعي وإدارة الوقت وتنمية الذات والمرونة والتكيف مع بيئة العمل.</p>	<p>5. القدرة علي توظيف تكنولوجيا المعلومات والانترنت والأساليب الإحصائية المناسبة بفاعلية في المجالات البحثية والعلمية والعملية للتسويق</p>
<p>.بارع التواصل:</p> <p>- القدرة على استقبال ونقل الأفكار والمعلومات والتعبير عنها بشكل فعال وبأساليب مختلفة مع الالتزام بقواعد اللغة والبنية الصحيحة وعبر قنوات الاتصال المختلفة</p> <p>-اكتساب مبادئ ومهارات الحوار البناء كالتسامح وقبول الراي الاخر- والحفاظ على الحريات في سياق ثقافي وأخلاقي.</p>	<p>6. اظهار مهارات التواصل الفعال مع الآخرين وتوصيل الأفكار التسويقية والتعبير عنها بفاعلية</p>
<p>ممي محترف:</p> <p>- القدرة على الانضباط في العمل وتنفيذ الواجبات المهنية بشكل متقن يعكس مهارات العمل الجماعي وإدارة الوقت وتنمية الذات والمرونة والتكيف مع بيئة العمل.</p> <p>- الاضطلاع بأدوار ومسؤوليات القيادة والتفاعل مع الاخرين لتحقيق الأهداف المشتركة للمجتمع المهني</p>	<p>7. الاستعداد للعمل الجماعي وتحمل مسؤولية اتخاذ القرارات التسويقية المناسبة للتغيرات في البيئة التسويقية</p>

8. الالتزام بالأخلاقيات التسويقية والتعامل مع الانترنت وأخلاقيات وسلوكيات المجتمع والتي تعكس تحمل المسؤولية والنزاهة.

مهني محترف: القدرة على الانضباط في العمل وتنفيذ الواجبات المهنية بشكل متقن يعكس مهارات العمل الجماعي وإدارة الوقت وتنمية الذات والمرونة والتكيف مع بيئة العمل.
مواطن مسؤول: امتلاك الأخلاقيات والسلوكيات التي تساعد على مواكبة التحديات الثقافية والاجتماعية المتغيرة، والتعامل بنزاهة وصدق واحترافية مع ذاته، ومع الآخر، ومع المجتمع ككل.

اتساق خصائص خريجي البرنامج مع مخرجات تعلم

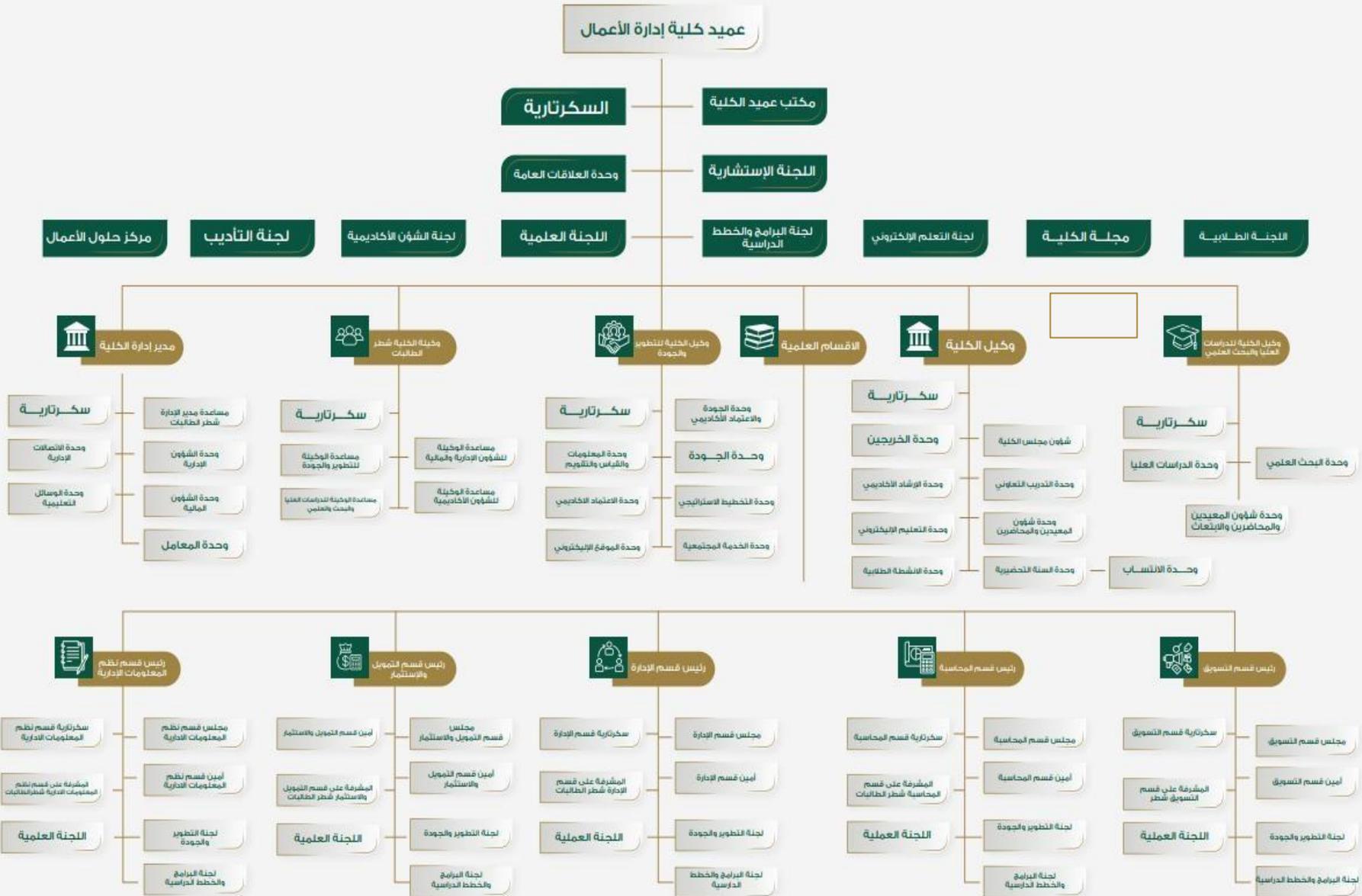
مخرجات تعلم البرنامج	خصائص خريجي البرنامج
<ul style="list-style-type: none"> - يعرف المفاهيم والنظريات والمبادئ الأساسية في مجال التسويق محلياً ودولياً وعلاقته بالعلوم الأخرى - يحدد الاستراتيجيات التسويقية المدعومة لاتخاذ القرار التسويقي 	1. المعرفة المتعمقة للمفاهيم والنظريات والاستراتيجيات التسويقية.
<ul style="list-style-type: none"> - يعرف ماهية البحث التسويقي وأنواعه والمنهجية العلمية لإجرائه. - يطبق المفاهيم والنظريات في صياغة وتطوير الاستراتيجيات التسويقية والمجالات المتعلقة بها. 	2. القدرة على إجراء بحوث ودراسات تسويقية ذات جودة عالية تساهم في خدمة المجتمع.
<ul style="list-style-type: none"> - يحلل المشاكل التسويقية باستخدام البحوث والدراسات للوصول الى حلول ريادية لخدمة المجتمع. 	3. القدرة على تحليل المشكلات التسويقية وابتكار الحلول التسويقية الريادية التي تساهم في خدمة المجتمع.
<ul style="list-style-type: none"> - يقيم أسواق المنتجات لاتخاذ القرارات التسويقية المناسبة لتطوير الاستراتيجيات التسويقية. 	4. القدرة على تقييم سلوك المستهلك والأسواق وتطوير الاستراتيجيات التي تساهم في استهدافه وفقاً للطرق الحديثة للتسويق.

<p>- يستخدم تكنولوجيا المعلومات والانترنت والأساليب الإحصائية المناسبة في عمل الواجبات والتقارير والمشاريع التسويقية.</p>	<p>5. القدرة علي توظيف تكنولوجيا المعلومات والانترنت والأساليب الإحصائية المناسبة بفاعلية في المجالات البحثية والعلمية والعملية للتسويق.</p>
<p>- يتواصل كتابياً وشفهياً، تقليدياً وإلكترونياً بفاعلية لنقل المعارف والمهارات التسويقية</p>	<p>6. اظهار مهارات التواصل الفعال مع الآخرين وتوصيل الأفكار التسويقية والتعبير عنها بفاعلية</p>
<p>- يعمل ضمن فرق العمل بفاعلية في ضوء تحمله المسؤولية لاتخاذ القرارات التسويقية</p>	<p>7. الاستعداد للعمل الجماعي وتحمل مسؤولية اتخاذ القرارات التسويقية المناسبة للتغيرات في البيئة التسويقية.</p>
<p>يتحمل المسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع في ضوء الأسس الأخلاقية للتسويق وأخلاقيات العمل عبر الانترنت</p>	<p>8. الالتزام بالأخلاقيات التسويقية والتعامل مع الانترنت وأخلاقيات وسلوكيات المجتمع والتي تعكس تحمل المسؤولية والنزاهة.</p>

أعضاء وحدة الخريجين

الاسم	الوظيفة	البريد الإلكتروني
د. مؤيد راضي خنفر	مشرف وحدة الخريجين بكلية إدارة الأعمال	mkhanfar@ut.edu.sa
الأستاذ/ عبيد الشمري	منسق وحدة الخريجين بقسم التسويق	oalshammari@ut.edu.sa

الهيكل التنظيمي لكلية إدارة الأعمال



الهيكل التنظيمي لقسم التسويق



استبانة تقويم الخريجين



استبانة تقويم الخريجين

اسم البرنامج (القسم)	الفصل الدراسي	السنة

تعتبر التغذية الراجعة من الخريجين مهمة لتحسين جودة البرامج، وهذه الاستبانة مصممة لجمع المعلومات من خريجي الجامعة. وهذه الاستبانة سرية. فرجو عدم كتابة اسمك عليها أو الكشف عن هويتك. وستجمع استجاباتك مع استجابات الآخرين من خلال عملية لا تسمح بالتعرف على أي شخص. وستستخدم خلاصة الأراء للتخطيط وللحسين.

- (وافق بشدة) تعني أن العبارة صحيحة دائماً أو في كل الأحيان تقريبا، و أن المطلوب تمت تأديته على أكمل وجه.
- (وافق) تعني أن العبارة صحيحة غالباً أو في أغلب الأحيان، و أن المطلوب تمت تأديته بشكل جيد تقريبا.
- (صحيح لحد ما) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل متوسط.
- (لاوافق) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل ضعيف أو لم يؤد في معظم الأحيان.
- (لاوافق بشدة) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل سيء جداً، أو لم يؤد أصلاً، أو نادراً ما تمت تأديته.



م	النوع	وافق بشدة	وافق	صحيح لحد ما	لاوافق	لاوافق بشدة
١	الرسالة والأهداف والتخطيط الاستراتيجي					
٢	تم إنتاج الطلاب على رسالة الجامعة التي تتماشى بشكل جيد مع طبيعة النشاط					
٣	الموارد الجامعية وخدمات الطلاب تتفق مع رسالة الجامعة					
٤	الحوكمة والقيادة والإدارة					
٥	الطلاب على علم بواقع الجامعة ونشاطها					
٦	تقدم المؤسسة معلومات عن البرامج والخدمات المقدمة وخدمات الطلاب قبل التسجيل					
٧	تقدم المؤسسة المشورة الأكاديمية للطلاب قبل التسجيل					
٨	تأخذ المؤسسة آراء الخريجين بشأن الخطط المستقبلية للجامعة					
٩	التعليم والتعلم					
١٠	برامج التدريب المهني للطلاب و / أو منح التدريب ممتصة مع تخصص الطالب					
١١	تؤكد المؤسسة على أهمية التعلم المستمر					
١٢	ساعدت المؤسسة على تطوير المعرفة والمهارات اللازمة لمهنيي الأعمال					
١٣	أعدت المؤسسة أخلاقياً لسوق العمل الطلاب					
١٤	قدمت المؤسسة لجميع الطلاب دليلاً يحتوي على كافة قواعد السلوك التي تعدد حقوق الطلاب والواجبات					
١٥	لا يتعرض الطلاب المشتكين للتعاب أو العقاب أو التمييز بسبب شكواهم					
١٦	يتم تقييم الطلاب من قبل المرشدين بعين					
١٧	يتمحور المرشدين للطلاب مناقشة آدابيه في الاجتماعات					



١٤	كانت الإشارات متاحة لي (إذا لزم الأمر)					
١٥	هيئة التدريس والموظفون					
١٦	يتمنى المرشدين بالاحسان والاعتماد بما يحرصونه					
١٧	الموظفون من الإدارات المختلفة حرصون على تقديم المساعدة والخدمات للمتعلمين بالطلاب					
١٨	الموارد المؤسسية					
١٩	حرم المؤسسة يمنع بيئة صحية ونظيفة وأمنة					
٢٠	توفر مرافق مناسبة للأشطة اللاصفية (الرياضية والتفاحية والاجتماعية والبرامجية)					
٢١	مختبرات الحاسوب محدثة ومناسبة للطلاب					
٢٢	المكتبات الدراسية ملائمة للتعلم					
٢٣	الخدمات الصحية المتاحة كانت تلبي احتياجاتي					
٢٤	المرافق المناسبة كانت متوفرة					
٢٥	مرافق للطلاب ذوي الاحتياجات الخاصة كانت متوفرة					
٢٦	البحث العلمي والإبتكار					
٢٧	اشركني المرشدين في أنشطة البحثية					
٢٨	قدمت المؤسسة الموارد اللازمة للبحث					
٢٩	الشفرة المجتمعية					
٣٠	تقيم المؤسسة علاقات إيجابية مع قطاع الأعمال والمؤسسات التعليمية الأخرى					
٣١	لدى المؤسسة مجلس استشاري يضم أعضاء من المجال لتقديم التغذية الراجعة لبرامج الجامعة وخدماتها					
٣٢	الخدمات المجتمعية التي تقدمها المؤسسة مرضية					
٣٣	التقييم الكلي					
٣٤	يشكل عام، ما هو تقييمك الشامل للمؤسسة؟					
٣٥	أسئلة مغلوجة					
٣٦	ما أكثر شيء أعجبك فيما يخص دراستك في هذه الجامعة؟					

تنشيط
انتقل إلى



٣٦	ما أكثر شيء أعجبك فيما يخص دراستك في هذه الجامعة؟					
٣٧	ما الاقتراحات التي لديك لتحسين البرنامج (القسم) الذي درست به في هذه الجامعة؟					

نشكر لك مشاركتك في الإجابة عن هذه الاستبانة.

تنشيط
انتقل إلى

استبانة تقويم أرباب العمل

KINGDOM OF SAUDI ARABIA
Ministry of Education
University of Tabuk
Vice Rectorate for Development & Quality
Deanship of Development & Quality



المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم
جامعة تبوك
وشالة الجامعة للتطوير والنوعية
عمادة التطوير والنوعية

KINGDOM OF SAUDI ARABIA
Ministry of Education
University of Tabuk
Vice Rectorate for Development & Quality
Deanship of Development & Quality



المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم
جامعة تبوك
وشالة الجامعة للتطوير والنوعية
عمادة التطوير والنوعية

KINGDOM OF SAUDI ARABIA
Ministry of Education
University of Tabuk
Vice Rectorate for Development & Quality
Deanship of Development & Quality



المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم
جامعة تبوك
وشالة الجامعة للتطوير والنوعية
عمادة التطوير والنوعية

الرقم	البيان	١	٢	٣	٤	٥
٢٠	يمتلك الخريج التفكير الابداعي لتعزيز العمل.					
٢١	يمكن للخريج تحمل ساعات العمل الإضافية.					
٢٢	يحترم الخريج مواعيد التسليم والانضباط في العمل.					
٢٣	يمتلك الخريج القدرة على تنظيم وإدارة الوقت.					
٢٤	يمتلك الخريج المعرفة التامة عن أساسيات السلامة والأمن في العمل.					
٢٥	يمتلك الخريج المهارات الإبداعية والتفكير الابداعي في مجال العمل.					
التقييم الكلي						
٢٦	يشكل عام، أشعر بالرضا عن عمل وأداء خريجي الجامعة في موسمي.					
٢٧	هل ستقوم بتوظيف الخريجين من هذه المؤسسة مرة أخرى؟					
٢٨	هل توصي بخريجين الجامعة لصاحب عمل آخر؟					
أسئلة مفتوحة						
٢٨	ما أكثر شيء يعجبك في خريجي الجامعة؟					
٢٩	ما أكثر شيء لا يعجبك في خريجي الجامعة؟					
٣٠	ما الاقتراحات التي لديك لتحسين مستوى خريجي الجامعة؟					

نشكر لك مشاركتك في الإجابة عن هذه الاستبانة.

(٢)

م	البيود	أوافق بشدة	أوافق	صحيح لحد ما	لا أوافق	لا أوافق بشدة
المعرفة						
١	خريج بمستوى تعليم تقني عالي في مجال العمل					
٢	خريج لديه المعرفة بالالتزامات المهنية والأخلاقية في العمل					
٣	خريج لديه الحس والإدراك لتأثير الانضباط في السياق الوطني					
٤	خريج لديه مهارات لغة إنجليزية جيدة (في حال طلبها في العمل)					
المهارات الإدراكية						
٥	يمكن للخريج وصف وتحديد المشاكل وتقديم النصائح والتوصيات لحلها					
٦	يمكن للخريج أن يقوم بجمع وتحليل المعلومات وإعطاء الحلول البديلة للمشاكل					
٧	يمتلك الخريج القدرة على الربط بين النظرية والتطبيق في العمل					
مهارات التواصل						
٨	يمتلك الخريج مهارات المحادثة والتواصل الشفهي في العمل					
٩	يمتلك الخريج القدرة على تقديم التقارير في العمل					
١٠	يمتلك الخريج القدرة على الحوار والنقاش في مجموعات وفرق العمل					
الكفاءات الشخصية						
١١	يمتلك الخريج المهارات القيادية					
١٢	يمتلك الخريج الولاء للمؤسسة					
١٣	يمتلك الخريج مهارات الفهم والاستيعاب					
١٤	يمتلك الخريج مهارة التفكير المستقل					
١٥	يمتلك الخريج مهارة التفكير النقدي					
١٦	يمتلك الخريج الحافز والدافع للتطور في مجال العمل					
١٧	يمتلك الخريج القدرة على التكيف مع التكنولوجيا الحديثة					
المهارات الوظيفية						
١٨	يمتلك الخريج القدرة على التكيف وفهم بيئة العمل					
١٩	يمكن للخريج تولي أمر المهام الموكلة إليه/الها.					

(١)

استبانة تقويم أرباب العمل

اسم البرنامج (القسم)
الفصل الدراسي
السنة

تعتبر التغذية الراجعة من أرباب العمل مهمة لتحسين جودة البرامج. وهذه الاستبانة مصممة لجمع المعلومات من أرباب العمل لخريجي الجامعة. وهذه الاستبانة سرية. فترجو عدم كتابة اسمك عليها أو الكشف عن هويتك. وستجمع استجاباتك مع استجابات الآخرين من خلال عملية لا تسمح بالتعرف على أي شخص، وستستخدم خلاصة الآراء للتخطيط للتحسين.

- (أوافق بشدة) تعني أن العبارة صحيحة دائماً أو في كل الأحيان تقريباً، وأن المطلوب تمت تأديته على أكمل وجه.
- (أوافق) تعني أن العبارة صحيحة غالباً أو في أغلب الأحيان، وأن المطلوب تمت تأديته بشكل جيد تقريباً.
- (صحيح لحد ما) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل متوسط.
- (لا أوافق) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل ضعيف أو لم يود في معظم الأحيان.
- (لا أوافق بشدة) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل سيء جداً، أو لم يود أصلاً، أو نادراً ما تمت تأديته.

(١)

عضوية كلية إدارة الأعمال للخريجين والخريجات

عضوية كلية ادارة الاعمال للخريجين والخريجات Alumni membership

الهدف

بناء قاعدة بيانات التواصل مع الخريجين
ومعرفة مواقع وظائفهم وارباب الاعمال.



القيمة المستهدفة

٥٠٠ خريج / فصل دراسي



مؤشر أداء التنفيذ

١- تسجيل نموذج العضوية.
٢- منح بطاقة عضوية كلية ادارة الاعمال.



Step 2

بطاقة عضوية خريج كلية إدارة الأعمال

الإسم : _____

رقم العضوية : _____

التخصص : _____

تعبير عن تقديرنا لكونك خريج كلية إدارة الأعمال بجامعة تبوك

جامعة تبوك
University of Tabok
2006

Step 1

كلية إدارة الأعمال
Faculty of Business Administration

استمارة "عضوية" خريج
كلية إدارة الأعمال

حرصاً من كلية إدارة الأعمال بجامعة تبوك على متابعة خريجينا ، والتواصل معهم وحسن خدمتهم في المستقبل على الوظائف المناسبة ، فإننا نذكركم إلى استكمال هذا النموذج وإرساله - مع صناديق أعضائنا لكم بالتوفيق في حياتكم العملية

Faculty of Business Administration

تمنح كلية إدارة الأعمال خريجها بطاقة عضوية
دائمة

الحصول على البطاقة يتم عبر تعبئة نموذج
العضوية عن طريق الرابط التالي

<https://www.ut.edu.sa/ar/Faculties/business-administration/Pages/Alumni.aspx>

نبذة عن وحدة الخريجين ببرنامج التسويق لسنة 1444 هـ

