



وزارة التعليم - جامعة تبوك

كلية إدارة الأعمال

قسم التسويق

دليل الخريجين
-برنامج ماجستير التسويق الرقمي-
- ١٤٤٤ -

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

١. إعداد الكوادر المتخصصة في مجال التسويق لتلبية احتياجات سوق العمل
٢. توفير بيئة داعمة للبحث العلمي لتحفيز إجراء البحوث التسويقية للمساهمة في التنمية المجتمعية.
٣. توفير بيئة أكاديمية محفزة وداعمة.
٤. 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 ماجستير التسويق الرقمي

١. القدرة على التحليل الاستراتيجي واتخاذ القرارات:
 - (١) فهم عميق لاتجاهات السوق والتغيرات الرقمية.
 - (٢) استخدام تحليل البيانات الضخمة (Big Data) لتحسين الأداء التسويقي.
٢. الإبداع والابتكار في التسويق الرقمي:
 - (١) القدرة على تصميم استراتيجيات جديدة تواكب التطورات التكنولوجية.
 - (٢) تطوير حملات تسويقية تعتمد على الذكاء الاصطناعي وتحليل السلوك الرقمي.
٣. الريادة في البحث الأكاديمي والتطبيقي:
 - (١) إجراء دراسات متقدمة حول سلوك المستهلك الرقمي.
 - (٢) تطوير نماذج تحليلية تساعد الشركات على اتخاذ قرارات تسويقية ذكية.
٤. التواصل الفعال وعرض النتائج:
 - (١) تقديم توصيات علمية واستراتيجية لصناع القرار في المؤسسات.
 - (٢) القدرة على التفاوض وإقناع العملاء بحلول تسويقية مبتكرة.
٥. إتقان الأدوات الرقمية المتقدمة:
 - (١) احتراف تقنيات التسويق عبر الذكاء الاصطناعي (AI Marketing) وأتمتة التسويق.
 - (٢) استخدام أدوات تحليل الأداء مثل Google Analytics ، Facebook Pixel ، وغيرها.
٦. التكامل بين البحث الأكاديمي والتطبيق العملي:
 - (١) العمل على مشاريع تسويقية حقيقية مع شركات كبرى.

(٢) الربط بين النظريات التسويقية والتطبيقات الفعلية في السوق المحلي والعالمي.

٧. القيادة وإدارة الفرق التسويقية:

(١) القدرة على توجيه فرق التسويق الرقمي وصياغة الخطط الاستراتيجية.

(٢) الإشراف على الحملات التسويقية الكبيرة وتحليل أدائها.

٨. التكيف مع تغيرات السوق المحلي والدولي:

(١) تطوير استراتيجيات تناسب التحولات الرقمية والمستهلك الرقمي الجديد.

(٢) فهم التشريعات والسياسات الرقمية، مثل قوانين حماية البيانات والتجارة الإلكترونية.

ربط خصائص خريجي برنامج ماجستير التسويق الرقمي مع خصائص خريجي جامعة تبوك

خصائص خريجي جامعة تبوك	خصائص خريجي البرنامج
خريج كفؤ:	القدرة على التحليل الاستراتيجي واتخاذ القرارات. إتقان الأدوات الرقمية المتقدمة التكيف مع تغيرات السوق المحلي والدولي
مثقّف واع:	الريادة في البحث الأكاديمي والتطبيقي الإبداع والابتكار في التسويق الرقمي.
متمكن تقنياً:	إتقان الأدوات الرقمية المتقدمة. التكامل بين البحث الأكاديمي والتطبيق العملي.
مهني محترف:	القيادة وإدارة الفرق التسويقية. التواصل الفعال وعرض النتائج.
مواطن مسؤول:	التكيف مع تغيرات السوق المحلي والدولي (فهم التشريعات والسياسات الرقمية، مثل قوانين حماية البيانات والتجارة الإلكترونية) التكامل بين البحث الأكاديمي والتطبيق العملي إتقان الأدوات الرقمية المتقدمة
بارع التواصل:	التواصل الفعال وعرض النتائج

مصفوفة الاتساق بين نواتج تعلم البرنامج وخصائص خريجي الجامعة

نواتج تعلم البرنامج	خصائص خريجي جامعة تبوك
<p>يشرح بدقة مفاهيم ونظريات وإجراءات وتقنيات التسويق الرقمي وعلاقته بالمجالات ذات الارتباط(١٤)</p>	خريج كفؤ
<p>يقارن التطورات الحديثة في أساليب واستراتيجيات التسويق الرقمي المدعمة لاتخاذ القرارات التسويقية الرقمية (٢٤).</p>	
<p>يميز بين أساليب وطرق البحث العلمي لاستخدامها في إجراء المشاريع البحثية في التسويق الرقمي (٣٤)</p>	
<p>يطبق المفاهيم والنظريات والإجراءات والتقنيات الرقمية في صياغة وتطوير إستراتيجيات التسويق الرقمي(١م)</p>	مثقف واع
<p>يحل مشكلات لتسويق الرقمي المعقدة من خلال إجراء مشاريع بحثية احترافية تخدم المجتمع. (٢م)</p>	
<p>يقيم السوق والمستهلك الرقمي تقييم نقدي لتقديم حلول إبداعية لمشاكل التسويق الرقمي المعقدة(٣م)</p>	
<p>يستخدم أدوات وتقنيات التسويق الرقمي والأساليب الإحصائية المتقدمة لمعالجة وتحليل البيانات ودعم المشاريع البحثية في التسويق الرقمي (٤م)</p>	متمكن تقنيًا
<p>يتواصل كتابيًا وشفهيًا بفاعلية لنقل معارف ومهارات ونتائج المشاريع البحثية في التسويق الرقمي (٥م).</p>	مهني محترف
<p>يتعاون بفاعلية ضمن فرق العمل في ضوء تحمله لمسؤولية اتخاذ قرارات تسويقية رقمية (٢ق).</p>	

مواطن مسؤول	يلتزم بالنزاهة وأخلاقيات التسويق والعمل عبر الإنترنت في ضوء تحمله للمسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع (ق ١)
بارع التواصل	يتواصل كتابيًا وشفهياً بفاعلية لنقل معارف ومهارات ونتائج المشاريع البحثية في التسويق الرقمي (م ٥)

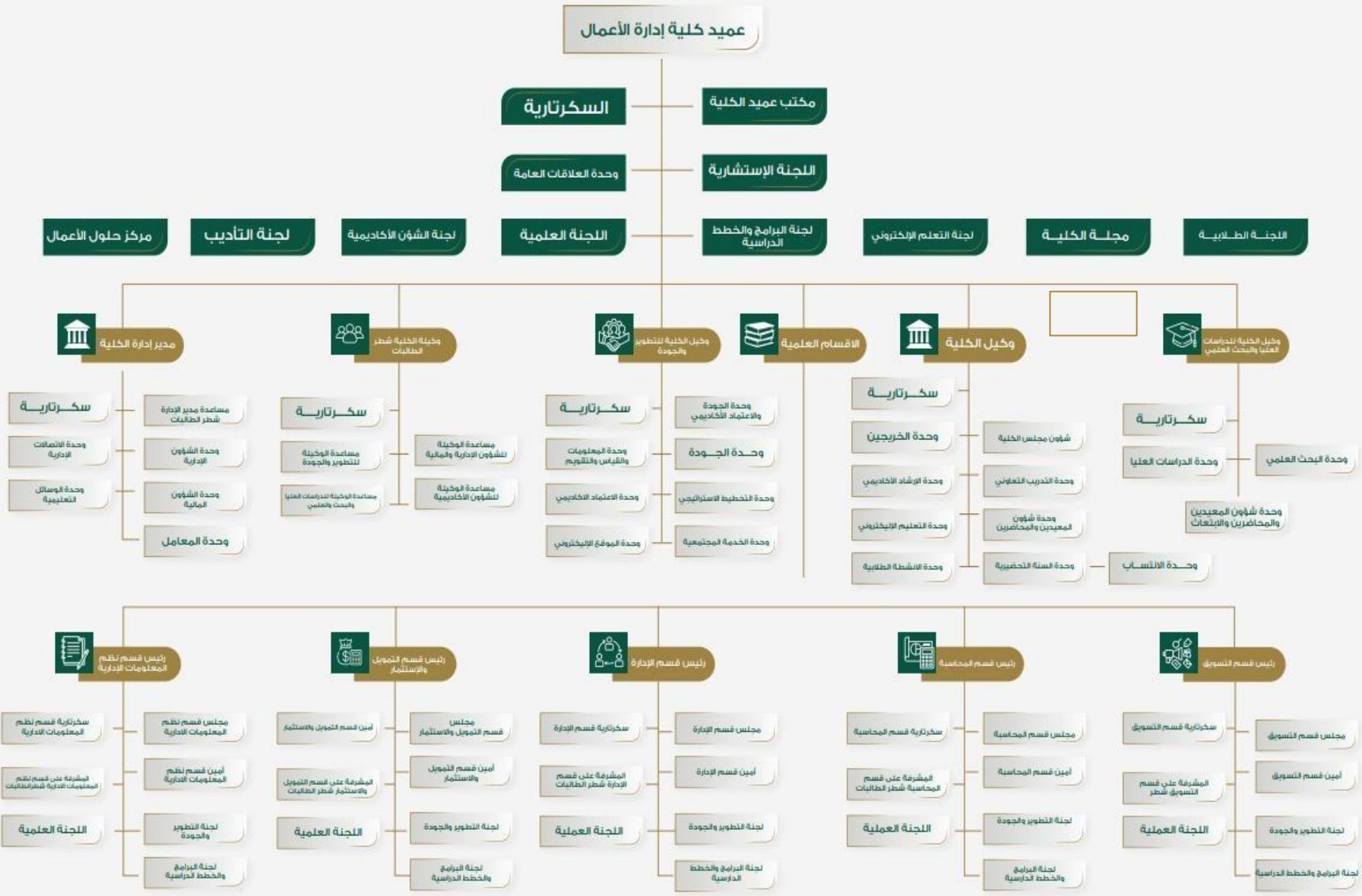
الفرص الوظيفية لخريجي برنامج الماجستير التسويق الرقمي

Career Opportunities for Graduates	الفرص الوظيفية لخريجي برنامج الماجستير في التسويق الرقمي
1. Digital Marketing Manager	مدير تسويق رقمي
2. Social Media Marketing Specialist	أخصائي تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
3. SEO Specialist	أخصائي تحسين محركات البحث
4. Digital Content Manager	مدير محتوى رقمي
5. Marketing Data Analyst	محلل بيانات تسويقية
6. PPC Campaign Manager	مدير حملات إعلانات الدفع بالنقرة
7. Digital Marketing Consultant	مستشار تسويق رقمي
8. Digital Marketing Developer	مطور تسويق إلكتروني
9. Digital Customer Relationship Manager	مسؤول علاقات العملاء الرقمي
10. Online Business Development Manager	مدير تطوير الأعمال عبر الإنترنت

أعضاء وحدة الخريجين

الاسم	الوظيفة	البريد الإلكتروني
د. مؤيد راضي خنفر	مشرف وحدة الخريجين بكلية إدارة الاعمال	mkhanfar@ut.edu.sa
أ/ عبيد الشمري	منسق وحدة الخريجين بقسم التسويق - ١٤٤٤ هـ -	oalshammari@ut.edu.sa

الهيكل التنظيمي لكلية إدارة الأعمال



الهيكل التنظيمي لقسم التسويق



دليل
docx. ١٤٤٢ لسنة



استبانة تقويم الخريجين



استبانة تقويم الخريجين

اسم البرنامج (القسم)
الفصل الدراسي
السنة

تعتبر التغذية الراجعة من الخريجين مهمة لتحسين جودة البرامج، وهذه الاستبانة مصممة لطبع 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.

- (أوافق بشدة) تعني أن العبارة صحيحة دائماً أو في كل الأحيان تقريبا، و أن المطلوب تمت تأديته على أكمل وجه.
- (أوافق) 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.
- (لا أوافق) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل ضعيف أو لم يؤد في معظم الأحيان.
- (لا أوافق بشدة) تعني أن المطلوب تمت تأديته بشكل سيء جداً، أو لم يؤد أصلاً، أو نادراً ما تمت تأديته.



البيانات	أوافق بشدة	أوافق	صحيح لحد ما	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1. الرسالة والأهداف والتخطيط الاستراتيجي					
2. تم إنتاج الطلاب على رسالة الجامعة التي تتماشى بشكل جيد مع طبيعة التخصص					
3. المواد الجامعية وخدمات الطلاب تتفق مع رسالة الجامعة					
4. الجودة والقيادة والإدارة					
5. الطلاب على علم بواجبات الجامعة وانضباطها					
6. تقدم المؤسسة معلومات عن البرامج والخدمات والمواد المقدمة وخدمات الطلاب قبل التسجيل					
7. تقدم المؤسسة المشورة الأكاديمية للطلاب قبل التسجيل					
8. تأخذ المؤسسة آراء الخريجين بشأن الخطط المستقبلية للجامعة					
9. التعليم والتعلم					
10. برامج التدريب المهني للطلاب و / أو منح التدريب خفيفة مع تخصص الطالب					
11. تؤكد المؤسسة على أهمية التعلم المستمر					
12. ساعدت المؤسسة على تطوير المعرفة والمهارات اللازمة لمهنة العمل					
13. أعدت المؤسسة أخلاقياً لسوق العمل الطلاب					
14. قدمت المؤسسة لجميع الطلاب دليلاً يحتوي على كافة قواعد السلوك التي تعدد حقوق الطلاب والواجبات					
15. لا يتعرض الطلاب المشتكين للتعاب أو العقاب أو التمييز بسبب شكواهم					
16. يتم تقييم الطلاب من قبل المرشدين بعين					
17. يتيح المرشدين للطلاب مناقشة آرائهم في الاجتماعات					



البيانات	أوافق بشدة	أوافق	صحيح لحد ما	لا أوافق	لا أوافق بشدة
18. كانت الإشارات متاحة لي (إذا لزم الأمر)					
19. هيئة التدريس والموظفون					
20. يتلقى المرشدين بالبحر والاعتماد بما يرسونه					
21. الموظفون من الإدارات المختلفة حريصون على تقديم المساعدة والخدمات المتكاملة بالطلاب					
22. الموارد المؤسسية					
23. حرم المؤسسة يمنع بيئة صحية ونظيفة وأمنة					
24. تتوفر مرافق مناسبة للأشطة الترفيهية (الرياضية والثقافية والاجتماعية والرياضية)					
25. مختبرات الحاسوب حديثة ومماثلة للطلاب					
26. المصروف الدراسية ملائمة للتعلم					
27. الخدمات الصحية المتاحة كانت تلبي احتياجاتي					
28. المقام المناسبة كانت متوفرة					
29. مرافق الطلاب ذوي الاحتياجات الخاصة كانت متوفرة					
30. البحث العلمي والإبتكار					
31. الشراكات المرشدين في التطوير البحثية					
32. قدمت المؤسسة الموارد اللازمة للبحث					
33. الشراكة المجتمعية					
34. تقدم المؤسسة علاقات إيجابية مع قطاع الأعمال والمؤسسات التعليمية الأخرى					
35. لدى المؤسسة مجلس استشاري يضم أعضاء من المجال لتقديم التغذية الراجعة لبرامج الجامعة وخدماتها					
36. الخدمات المجتمعية التي تقدمها المؤسسة مرضية					
37. التقييم الكلي					
38. بشكل عام، ما هو تقييمك الشامل للمؤسسة؟					
39. أسئلة مغلوجة					
40. ما أكثر شيء أعجبك فيما يخص دراستك في هذه الجامعة؟					

تنشيط
انتقل إلى



41. ما أكثر شيء لم يعجبك فيما يخص دراستك في هذه الجامعة؟
42. ما الاقتراحات التي لديك لتحسين البرنامج (القسم) الذي درست به في هذه الجامعة؟

نشكركم على مشاركتكم في الإجابة عن هذه الاستبانة.

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
مؤسسة 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
مؤسسة 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
مؤسسة 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 مؤسستي.					
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.

(٣)

البيان	أوافق بشدة	أوافق	صحيح لحد ما	لا أوافق	لا أوافق بشدة
١					
٢					
٣					
٤					
٥					
٦					
٧					
٨					
٩					
١٠					
المهارات الابداعية					
١١					
١٢					
١٣					
١٤					
١٥					
١٦					
١٧					
المهارات الوظيفية					
١٨					
١٩					

(٢)

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. فتروجو 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.

- (وافق بشدة) تعني أن العبارة صحيحة دائماً أو في كل الأحيان تقريباً، 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 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 :

جامعة تبوك
University of Tabuk
2006

تعبير عن تقديرنا لكونك خريج كلية إدارة الأعمال بجامعة تبوك

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 - وللتواصل معهم ومساندة جهودهم في المستقبل - فإننا نشركم في استكمال هذا النموذج وإرساله - مع صناديق أمنياتنا 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>