

ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

الخطة الدراسية لتخصص التسويق

الجامعة العربية المفتوحة – المملكة العربية السعودية

Arab Open University – KSA

بكالوريوس إدارة الأعمال – مسار التسويق | Business Administration – Marketing Track

مسار التسويق يجمع بين أساسيات إدارة الأعمال، والتسويق، وإدارة التجزئة، والابتكار وريادة الأعمال، والتسويق الرقمي، وتسويق الخدمات، والاستدامة، والإدارة الاستراتيجية. وهو مسار إداري تسويقي تطبيقي، وليس تخصصاً في التصميم أو الإعلان فقط. كما أنه لا يقتصر على البيع المباشر أو إدارة حسابات التواصل، بل يركز على فهم السوق والعملاء والمنافسين، وبناء القيمة التسويقية، وربط التسويق بالابتكار والاستدامة.



تسويق واستراتيجيات



تجزئة وعملاء



ابتكار وريادة



تحول رقمي

ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

أولاً: الخطة الدراسية الرسمية

Official Study Plan

المعلومات الأساسية للبرنامج



الدرجة العلمية: بكالوريوس.



الكلية: كلية دراسات إدارة الأعمال.



التخصص: إدارة الأعمال – مسار التسويق.



إجمالي الساعات المعتمدة: 132 ساعة.



مدة الدراسة الإرشادية: أربع سنوات.



عدد الفصول المعتاد: 8 فصول دراسية.



لغة عدد كبير من مقررات الكلية والتخصص:
الإنجليزية.



توزيع الخطة على المجموعات الرئيسية



الساعات المعتمدة	المجموعة
18	متطلبات الجامعة الإلزامية
6	متطلبات الجامعة الاختيارية
48	متطلبات الكلية الإلزامية
8	متطلبات الكلية الاختيارية
48	متطلبات التخصص الإلزامية
4	المتطلب التطبيقي الخاص بالكلية
132	المجموع

متطلبات البرنامج التأسيسي في اللغة الإنجليزية



إجمالي الساعات المحتسبة: صفر.

• EL097 – المستوى التأسيسي الأول.

• EL098 – المستوى التأسيسي الثاني.

• EL099 – المستوى التأسيسي الثالث.



فكرة المسار



يركز مسار التسويق على فهم السوق والعملاء والمنافسين، ويجمع بين إدارة العلامة التجارية، والتسويق الرقمي، وتسويق الخدمات، والاستدامة، والابتكار وريادة الأعمال، وهو مسار إداري تسويقي تطبيقي، وليس تخصصاً في التصميم أو الإعلان فقط.



ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

متطلبات الجامعة

University Requirements

متطلبات الجامعة الإلزامية — 18 ساعة			
المقرر	اسم المقرر	الساعات	المتطلب
AR111	مهارات الاتصال باللغة العربية 1	3	متطلب مصاحب EL099 أو EL099R
AR112	مهارات الاتصال باللغة العربية 2	3	متطلب سابق AR111
EL111	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية 1	3	متطلب سابق EL099 أو EL099R
EL112	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية 2	3	متطلب سابق EL111 أو EL111R
GR101	مهارات التعلم الذاتي	3	متطلب سابق أو EL097 أو EL097R، ومتطلب مصاحب EL098 أو EL098R
TU170	أساسيات الحوسبة	3	يرتبط بمستويات EL098 EL098 وفق شروط الخطة

متطلبات الجامعة الاختيارية — 6 ساعات			
المقرر	الساعات	الساعات	المقيد
CH101	3	GR117	3
CH102	3	GR118	3
EL118	3	GR121	3
FR101	3	GR131	3
FR102	3	GT103	3
GR111	3	SB101	3
GR112	3	SL101	3
GR115	3	SL102	3
GR116	3		



مقترح أكاديمي شائع

غالبًا ننصح باختيار GR111 و GR112 واختيار 6 ساعات، ويمكن اختيار GT103 - أساسيات الذكاء الاصطناعي لمن يريد دعم المسار الرقمي.



ملاحظات أكاديمية

- تسلسل اللغة الإنجليزية يفتح عددًا من مقررات الكلية والتخصص.
- GR101 يؤهل الطالب للتعلم المنفوح وإدارة الوقت.
- TU170 مهم لطالب التسويق خاصة في التسويق الرقمي وتحليل البيانات.

ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

متطلبات الكلية

College Requirements



متطلبات الكلية الإلزامية 48 ساعة

المقرر	اسم المقرر	الساعات	أهميته
BUS101	مقدمة في الرياضيات للأعمال	4	أساس الجوانب الكمية وتحليل السوق
BUS102	مقدمة في الإحصاء	4	فهم البيانات والجداول وتحليل العملاء
BUS110	مقدمة في إدارة الأعمال	8	المدخل الرئيسي لمقررات الكلية والتخصص
LB170	مهارات الاتصال المهني لدراسات الأعمال	8	تقوية التقارير والعروض والتواصل المهني
B207A	تشكيل فرص الأعمال أ	8	بداية دراسة الفرص التجارية والابتكار
B207B	تشكيل فرص الأعمال ب	8	استكمال المسار وفتح مقررات السنة النهائية
BUS310	الإدارة الاستراتيجية	8	تحليل المنافسة وصياغة القرار الاستراتيجي

تسلسل إداري مهم

EL099 > BUS101 > BUS102 > BUS110 > B207A > B207B > BUS310



متطلبات الكلية الاختيارية — 8 ساعات

المقرر	اسم المقرر	الساعات	مناسب لمن؟
B123	الممارسة الإدارية	8	تقوية الجانب الإداري العام.
B124	أساسيات المحاسبة	8	فهم التكاليف والربحية.
BUS109	قانون الأعمال	4	العقود والبيئة القانونية.
BUS115	إدارة المشاريع الصغيرة	4	ريادة الأعمال والمشاريع الناشئة.
BUS202	تحليل البيانات	4	التحليل التسويقي وإثبات القرار.
ECO101	مبادئ الاقتصاد الجزئي	4	الطلب والعرض وسلوك المستهلك.
ECO102	مبادئ الاقتصاد الكلي	4	البيئة الاقتصادية العامة.

أفضل اختيار مقترح لمسار التسويق:
BUS202 + BUS109



يمكن إكمال 8 الساعات إما بمقرر واحد من 8 ساعات أو مقررين من 4 ساعات.

ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

متطلبات التخصص الإجبارية

Major Core Requirements

الجزء الأول

إجمالي ساعات متطلبات التخصص الإجبارية : 48 ساعة معتمدة



المقرر	اسم المقرر	الساعات	الوصف المختصر
B122	مقدمة في إدارة وتسويق التجزئة	8	المدخل الحقيقي لمسار التسويق ويربط بين التجزئة، السوق، العملاء، المنتجات، التسعير، وقنوات البيع.
B205A	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال A	8	يربط التسويق بالابتكار وريادة الأعمال وتحويل الأفكار إلى قيمة تجارية.
B205B	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال B	8	استكمال فهم الفرص ونماذج الأعمال والابتكار المرتبط بالسوق.
B324	التسويق والمجتمع	8	يركز على سلوك المستهلك، والأخلاقيات، والمسؤولية الاجتماعية، وتأثير التسويق على الأفراد والمجتمع.

تسلسل تأسيسي مهم



ملامح أكاديمية



- ♦ B122 هو المدخل الحقيقي للتخصص.
- ♦ B205A و B205B يربطان التسويق بالابتكار وريادة الأعمال.
- ♦ B324 مقرر محوري قبل التسويق الرقمي وتسويق الخدمات.

متطلبات التخصص الإجبارية

Major Core Requirements

الجامعة العربية المفتوحة - المملكة العربية السعودية

Arab Open University - KSA

المقرر	اسم المقرر	الساعات	الوصف المختصر
B327	المؤسسة المستدامة والابتكار	8	يركز على استدامة الأعمال والابتكار المؤسسي والمسؤولية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.
MKT331	التسويق الرقمي	4	من أهم مقررات التخصص مهنيًا ويرتبط بالقنوات الرقمية والحملات الإلكترونية وسلوك المستخدم الرقمي.
MKT332	تسويق الخدمات	4	يركز على تسويق الخدمات مثل التعليم والصحة والبنوك والاتصالات والسياحة والمتعمات.
BAS400	الدراسات التطبيقية لطلبة الأعمال	4	متطلب تطبيقي يشترط إكمال 80 ساعة معتمدة. وفق وفق متطلبات الخبرة بالتطبيق العملي.

التسلسل الأكاديمي

B207B	→	B327
B205B	→	B324
B324	→	MKT331
B324	→	MKT332
80 ساعة معتمدة	→	BAS400

أبعاد المسار التسويقي



الاستدامة والابتكار

تعزيز الاستدامة والابتكار في بيئة الأعمال.



التسويق الرقمي

استخدام القنوات الرقمية للوصول إلى العملاء.



تسويق الخدمات

تلبية احتياجات العملاء في قطاعات الخدمة المختلفة.



التطبيق العملي

ربط المعرفة النظرية بالتطبيق العملي في بيئة العمل.

أهم سلسلة يجب عدم تأخيرها:

BUS110 ← B122 ← B205A ← B205B ← B324 ← MKT331 / MKT332

الخطة الإرشادية للأربع سنوات

Recommended Four-Year Plan

السنة	الفصل الدراسي الأول (ساعة معتمدة)	الفصل الدراسي الثاني (ساعة معتمدة)	إجمالي السنة (ساعة معتمدة)
السنة الأولى	16	16	32
السنة الثانية	16	16	32
السنة الثالثة	16	16	32
السنة الرابعة	16	20	36
المجموع	-	-	132

01 السنة الأولى التأسيس الجامعي والمهاري

الفصل الدراسي الثاني — 16 ساعة	
AR112	مهارات الاتصال باللغة العربية 2
EL112	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية 2
BUS102	مقدمة في الإحصاء
—	مقرر جامعي اختياري
—	مقرر جامعي اختياري

الفصل الدراسي الأول — 16 ساعة	
AR111	مهارات الاتصال باللغة العربية 1
EL111	مهارات الاتصال باللغة الإنجليزية 1
GR101	مهارات التعلم الذاتي
TU170	أساسيات الحوسبة
BUS101	مقدمة في الرياضيات للأعمال

02 السنة الثانية الانتقال إلى الأعمال والتخصص

الفصل الدراسي الثاني — 16 ساعة	
B122	مقدمة في إدارة وتسويق التجزئة
—	مقرر كلية اختياري — 4 ساعات
—	مقرر كلية اختياري — 4 ساعات
—	—
—	—

الفصل الدراسي الأول — 16 ساعة	
BUS110	مقدمة في إدارة الأعمال
LB170	مهارات الاتصال المهني لدراسات الأعمال
—	—
—	—
—	—

03 السنة الثالثة المسار الإداري والتسويقي

الفصل الدراسي الثاني — 16 ساعة	
B207B	تشكيل فرص الأعمال B
B205B	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال B
—	—
—	—

الفصل الدراسي الأول — 16 ساعة	
B207A	تشكيل فرص الأعمال A
B205A	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال A
—	—
—	—

04 السنة الرابعة المستوى المتقدم والتطبيق

الفصل الدراسي الثاني — 20 ساعة	
B327	المؤسسة المستدامة والابتكار
MKT331	التسويق الرقمي
MKT332	تسويق الخدمات
BAS400	الدراسات التطبيقية لطلبة الأعمال

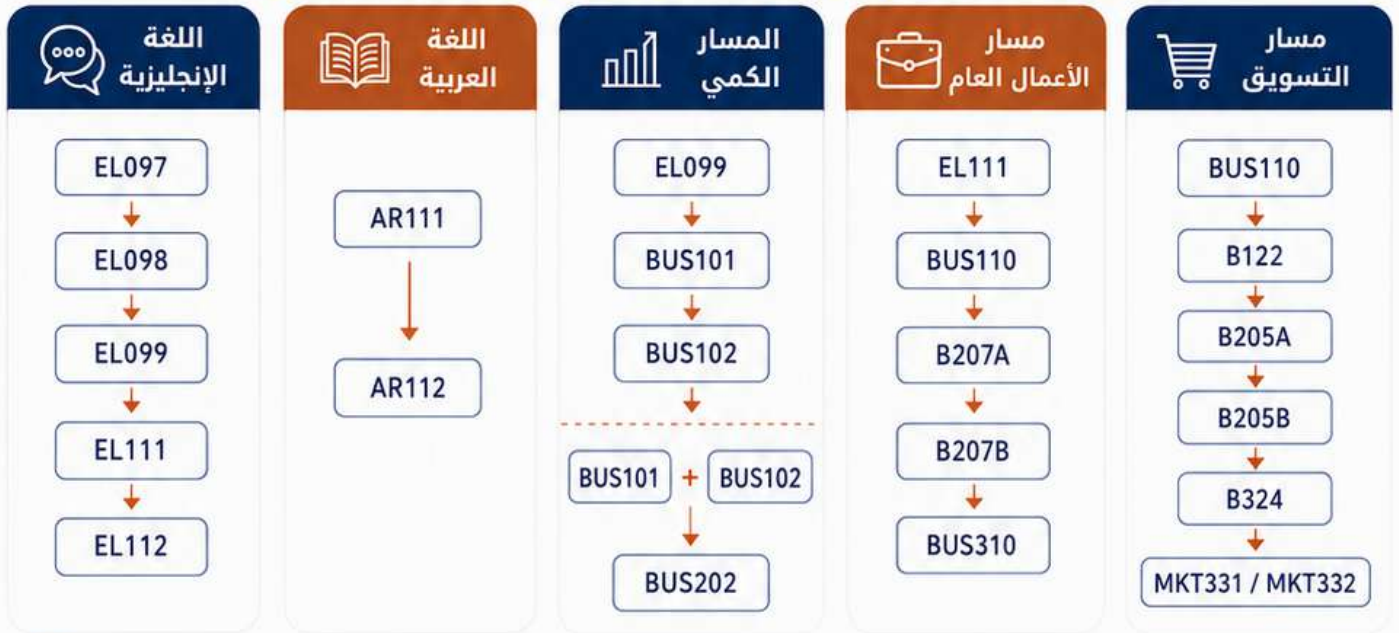
الفصل الدراسي الأول — 16 ساعة	
BUS310	الإدارة الاستراتيجية
B324	التسويق والمجتمع
—	—
—	—



الخطة متوازنة في أول سبعة فصول، لكن الفصل الأخير أعلى كثافة بإجمالي 20 ساعة.

تحليل العلاقات والمتطلبات السابقة

Academic Sequence & Prerequisite Mapping



مقررات السنة النهائية



خلاصة للطالب

أهم سلسلة يجب على طالب التسويق عدم تأخيرها هي:

BUS110 ← B122 ← B205A ← B205B ← B324 ← MKT331 / MKT332.

وأفضل اختيار مقترح من مقررات الكلية الاختيارية هو:

BUS109 مع BUS202

لأن التسويق الحديث يحتاج إلى تحليل البيانات وفهم السوق والعلاء، وفي الوقت نفسه يحتاج إلى وعي قانوني مرتبط بالأعمال والإعلانات والعقود والممارسات التجارية.



واتساب للدعم والاستفسار
+966 542 758 318



واتساب لخدمات الطالب
+966 544 263 902



موقعنا الإلكتروني
numo.academy



+966542758318



+966544263902



numo.academy

ACADEMIC PROGRAM GUIDE

MKT

كتالوج مختصر يوضح مواد تخصص التسويق

مواد تخصص التسويق

لوحة الطالب المختصرة



متطلبات جامعة إجبارية

- AR111
- AR112
- EL111
- EL112
- GR101
- TU170



متطلبات كلية إجبارية

- BUS101
- BUS102
- BUS110
- LB170
- B207A
- B207B
- BUS310



متطلبات جامعة اختيارية

- GR111
- GR112



متطلبات كلية اختيارية مقترحة

- BUS202
- BUS109



متطلبات تخصص إجبارية

الساعات	اسم المقرر	رمز المقرر
8	مقدمة في إدارة وتسويق التجزئة	B122
8	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال A	B205A
8	استكشاف الابتكار وريادة الأعمال B	B205B
8	التسويق والمجتمع	B324
8	المؤسسة المستدامة والابتكار	B327
4	التسويق الرقمي	MKT331
4	تسويق الخدمات	MKT332

إجمالي الخطة كالتالي:

إجمالي الخطة
132
ساعة

18 ساعة	متطلبات الجامعة الإجبارية	
6 ساعات	متطلبات الجامعة الاختيارية	
48 ساعة	متطلبات الكلية الإجبارية	
8 ساعات	متطلبات الكلية الاختيارية	
48 ساعة	متطلبات التخصص الإجبارية	
4 ساعات	المتطلب التطبيقي الخاص بالكلية	

مستويات البرنامج التأسيسي في اللغة الإنجليزية EL097 - EL098 - EL099
مسجلة بصفر ساعة معتمدة ولا تدخل ضمن مجموع 132 ساعة.

i

MKT

الخطة الدراسية لتخصص التسويق

Marketing

الجامعة العربية المفتوحة - المملكة العربية السعودية

Arab Open University - KSA

البرنامج: بكالوريوس إدارة الأعمال - مسار التسويق
Business Administration - Marketing Track

تواصل معنا



واتساب

+966542758318

للاستفسارات العامة
والدعم الأكاديمي



واتساب

+966544263902

الشؤون الأكاديمية
والإرشاد الدراسي



الموقع الإلكتروني

numo.academy

لمزيد من المعلومات والموارد
والوصول إلى خدمات المتصة



تابع قناة Numo Platform for Learning

القناة العامة لطلاب الجامعة العربية المفتوحة

AOU_KSA (منصة نمو)

<https://whatsapp.com/channel/0029Vb6gwKGEVccN8MnQGs23>

نسعد بخدمتك والإجابة على جميع استفساراتك



استجابة سريعة



موثوقية وأمان



دعم أكاديمي متخصص



خدمات على مدار الساعة



+966542758318



+966544263902



numo.academy

