



اعتماد
NCAAA
T3
2020

توصيف البرنامج

اسم البرنامج	التسويق
مستوى المؤهل	بكالوريوس
القسم العلمي	التسويق
الكلية	ادارة الاعمال
المؤسسة	جامعة الحدود الشمالية

المحتويات

- أ. التعريف بالبرنامج ومعلومات عامه عنه: ٣
- ب. رسالة البرنامج وأهدافه ومخرجاته: ٤
- ج. المنهج الدراسي: ٨
- د. القبول والدعم الطلابي: ١٢
- هـ. هيئة التدريس والموظفون: ١٥
- و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات: ١٦
- ز. إدارة البرنامج ولوائحه: ١٧
- ح. ضمان جودة البرنامج: ١٩
- ط. بيانات اعتماد التوصيف : ٢٢



١. المقرر الرئيس للبرنامج:		
جامعة الحدود الشمالية - كلية ادارة الاعمال - عرعر (ذكور- أناث)		
٢. الفروع التي يقدم فيها البرنامج:		
لا يوجد فروع		
٣. أسباب إنشاء البرنامج (اقتصادية، اجتماعية، ثقافية، تقنية، الاحتياجات والتطورات الوطنية الخ).		
اولاً: الاحتياجات والتطورات الوطنية		
١. حاجة الشركات في المملكة العربية السعودية الي كوادر متخصصة في مجال التسويق بما يتوافق مع رؤية المملكة ٢٠٣٠ .		
٢. احتياج سوق العمل في منطقة الحدود الشمالية الي كوادر مؤهلة في مجال التسويق بما يتوافق مع التطورات الاقتصادية التي شهدتها المنطقة ، علي سبيل المثال مدينة وعد الشمال الصناعية.		
ثانياً: الاسباب الاقتصادية		
١. المساهمة في تقليص نسبة البطالة في المنطقة		
٢. خلق فرص عمل جديدة في مجالات التجارة والصناعة والخدمات		
ثالثاً: الاسباب الاجتماعية		
١. تحقيق الشراكة بين الكلية والمجتمع بما يحقق التقدم والازدهار للمجتمع في المنطقة .		
٤. إجمالي الساعات المعتمدة: (١٢١ ساعة معتمدة)		
٥. المهن / الوظائف التي يتم تأهيل الطلاب لها :		
المهن / الوظائف التي يتم تأهيل الطلاب لها		
رقم	مسمى المهنة	رمز المهنة بدليل التصنيف السعودي الموحد للمهن
١	مدير تسويق	٣٠١٢٢١
٢	مدير مبيعات	١٢٢١٠٤
٣	مدير علاقات عامة	١٢٢٢٠٣
٤	مدير تطوير المنتجات	١٢٢٣٠٢
٥	أخصائي أبحاث أسواق	٢٤٣١٠٨
٦	فني عمليات اتصالات	٣٥١١٠٢
٧	مدير دعاية واعلان	١٢٢٢٠١
٨	أخصائي تجارة الكترونية	٢٤٣١٠٧
٩	مندوب مبيعات	٣٣٣٢٠١
١٠	منسق فعاليات	٣٣٣٢٠٢

٦. المسارات الرئيسية للبرنامج (إن وجدت)		
المسار	الساعات المعتمدة (لكل مسار)	المهين / الوظائف (لكل مسار)
١. N/A	N/A	N/A
٧. نقاط الخروج / المؤهل الممنوح (إن وجدت)		
نقاط الخروج / المؤهل الممنوح	إجمالي الساعات المعتمدة	
١. N/A	N/A	

ب. رسالة البرنامج وأهدافه ومخرجاته

١. رسالة البرنامج: إعداد طلبة ذوي قدرات علمية وبحثية في مجال التسويق قادرين على المساهمة في التنمية المستدامة وخدمة المجتمع.
٢. أهداف البرنامج: ١. بناء شخصية الطالب وإكسابه المعارف والمهارات في جميع الجوانب والقضايا المتعلقة بالتسويق. ٢. تطوير القدرات البحثية لأعضاء هيئة التدريس والطلاب في مجال التسويق. ٣. بناء علاقات مؤثرة ومستمرة مع المجتمع المحلي عن طريق الشراكات. ٤. إعداد الطلاب لحياة مهنية ناجحة في مجال التسويق.
٣. علاقة رسالة وأهداف البرنامج مع رسالة وأهداف المؤسسة/الكلية: مصنوفة اتساق رسالة البرنامج من رسالة الكلية:



مجالات الاتساق	التعليم والتعلم	البحث والابتكار	المشاركة المجتمعية	أخرى	عدد الكلمات
رسالة الجامعة	نحن جامعة شاملة تخدم الأهداف المحلية للمنطقة، مع الالتزام بتحقيق التميز التعليمي. وانطلاقاً من قيمنا الرئيسية وتراثنا التاريخي وموقعنا الجغرافي، نقدم برامج تعليمية مبتكرة تتسم بتأثيراتها التي تزيد من فعالية الموارد البشرية، والاقتصادية، والثقافية، والطبيعية والتعددية لمنطقة الحدود الشمالية وما يجاورها.				
أتساق رسالة الجامعة مع المجالات الأساسية	✓	✓	✓		٤١
رسالة الكلية	تخريج طلبة ذوي قدرات علمية و بحثية مميزة في بيئة أكاديمية محفزة تساهم في المشاركة المجتمعية و تلبية احتياجات سوق العمل				
الكلمات المفتاحية لرسالة الكلية التي تتم من خلالها الاتساق مع المجالات التالية	التعليم والتعلم	البحث والابتكار	المشاركة المجتمعية	سوق العمل	عدد الكلمات
تخريج طلبة	✓				٢١
قدرات علمية و بحثية		✓			
بيئة أكاديمية محفزة	✓				
المشاركة المجتمعية			✓		
احتياجات سوق العمل				✓	
رسالة البرنامج	إعداد طلبة ذوي قدرات علمية وبحثية في مجال التسويق قادرين على المساهمة في التنمية المستدامة وخدمة المجتمع.				
الكلمات المفتاحية لرسالة البرنامج التي تتم من خلالها الاتساق مع المجالات التالية	التعليم والتعلم	البحث والابتكار	المشاركة المجتمعية	أخرى	عدد الكلمات
إعداد طلبة	✓				١٧
قدرات علمية و بحثية		✓			
التنمية المستدامة		✓			
خدمة المجتمع			✓		

٤. خصائص خريجي البرنامج:



خصائص خريجي جامعة الحدود الشمالية

مخرجات التعلم لخصائص خريجي جامعة الحدود الشمالية لبرامج البكالوريوس	خصائص خريجي جامعة الحدود الشمالية
خ ١: إظهار مستوى عالٍ من السلوك الأخلاقي والمسؤول للسلوك الأكاديمي والمهني في مجال التخصص، المتمثل بالنزاهة، والمشاركة في إيجاد الحلول البناءة لبعض القضايا المجتمعية، والالتزام بالمواطنة المسؤولة.	الهوية الوطنية
خ ٢: إظهار القدرة على إدارة الذات والتعلم الذاتي والتفكير الناقد، والمبادرة في تطوير الأداء وفقاً لمعايير محددة، وتقديم الأدلة والحجج لدعم القرار باستقلالية.	إدارة الذات التفكير الناقد
خ ٣: استخدام تقنيات المعلومات الفعالة والتحليلية والرياضية والإحصائية لتحليل البيانات واقتراح الحلول وحل المشكلات من خلال التفكير النقدي.	الثقافة الرقمية
خ ٤: القدرة على قيادة فريق عمل جماعي، وتحمل مسؤولية أداء المهام وتطوير العمل، وتحقيق أهداف الفريق بفاعلية، وتعزيز الجوانب الصحية والنفسية والاجتماعية.	العمل الجماعي
خ ٥: تحديد وظائف ريادة الأعمال ومتطلباتها في تطبيق المشاريع التجارية الناجحة.	ريادة الأعمال
خ ٦: التواصل الفعال شفهيًا وكتابياً على حد سواء باستخدام أشكال العرض المناسبة واللغة العلمية والاستدلال المناسب لمختلف القضايا والتعامل مع المستفيدين.	مهارات التواصل

مصفوفة اتساق خصائص خريجي البرنامج مع أهداف البرنامج

أهداف البرنامج	١ هـ	٢ هـ	٣ هـ	٤ هـ
خصائص خريجي البرنامج	خ ١	خ ٢	خ ٣	خ ٤
	√	√	√	√
	√	√	√	√
	√	√	√	√
	√	√	√	√
	√	√	√	√
	√	√	√	√

مصفوفة اتساق خصائص خريجي البرنامج مع الإطار الوطني للمؤهلات (نقف)

الكفاءات / الخصائص بالإطار الوطني للمؤهلات (نقف) المستوى السادس (البكالوريوس وما يعادلها)	خصائص خريجي البرنامج					
	خ ١	خ ٢	خ ٣	خ ٤	خ ٥	خ ٦
إدراك أهمية بناء علاقات مهنية سليمة.	√					
بيان الثقة الذاتية والقدرة على تولي دور قيادي وفي الاستثمار في ريادة الأعمال.		√	√		√	
إدراك طبيعة التوجه العام لفريق العمل وقيمة ذلك لبيئة العمل الوظيفي.			√	√		
إدراك وتقييم نتائج أو عواقب القرارات والأفعال الذاتية على مخرجات بيئة العمل أو التعلم على المستويين الأدائي والأخلاقي.				√	√	
التعامل مع القضايا الأخلاقية والمهنية وفقاً لقواعد السلوك المهني المعمول بها.					√	
تسليط الضوء على أهمية الذكاء العاطفي في اتخاذ أو تبني أحكام وقرارات متوازنة.					√	√

* يتم إضافة جدول منفصل لكل مسار أو نقاط تخرج (إن وجدت)

مجالات الرسالة				الرسالة والأهداف	المستوى
اخرى	خدمة المجتمع	البحث العلمي	التعليم والتعلم		
				نحن جامعة شاملة تخدم الأهداف المحلية للمنطقة، مع الالتزام بتحقيق التميز التعليمي. وانطلاقاً من قيمنا الرئيسية وتراثنا التاريخي وموقعنا الجغرافي، نقدم برامج تعليمية مبتكرة تنسم بتأثيراتها التي تزيد من فعالية الموارد البشرية، والاقتصادية، والثقافية، والطبيعية والتعددية لمنطقة الحدود الشمالية وما يجاورها.	رسالة الجامعة
			√	تقديم تعليم متميز يعزز الفكر والمهنية	هـ ج ١
	√	√		تعزز بيئة البحث والابتكار بما يحقق أولويات الجامعة البحثية	هـ ج ٢
	√			تعزز الشراكة المجتمعية	هـ ج ٣
√		√	√	تطوير نظام إداري ومالي يعزز كفاءة الإدارة وتنوع مصادر الدخل.	هـ ج ٤
				إعداد طلبة ذوي قدرات علمية وبحثية مميزة في بيئة أكاديمية محفزة تساهم في المشاركة المجتمعية والتنمية المستدامة وبما يلي احتياجات سوق العمل.	رسالة الكلية
			√	تعزز التعليم والتعلم في مجال إدارة الأعمال بما يتلاءم مع معايير الاعتماد الأكاديمي الوطني والدولي.	هـ ك ١
		√	√	تطوير القدرات البحثية لدى أعضاء هيئة التدريس والطلاب.	هـ ك ٢
	√		√	توطيد العلاقات مع قطاعات المجتمع في مجالات إدارة الأعمال.	هـ ك ٣
			√	إعداد طلبة ذوي قدرات علمية وبحثية في مجال التسويق قادرين على المساهمة في التنمية المستدامة وخدمة المجتمع.	رسالة البرنامج
	√		√	بناء شخصية الطالب وإكسابه المعارف والمهارات في جميع الجوانب والقضايا المتعلقة بالتسويق.	هـ ب ١
		√		تطوير القدرات البحثية لأعضاء هيئة التدريس والطلاب في مجال التسويق	هـ ب ٢
	√			بناء علاقات مؤثرة ومستمرة مع المجتمع المحلي عن طريق الشراكات.	هـ ب ٣
	√		√	إعداد الطلاب لحياة مهنية ناجحة في مجال التسويق.	هـ ب ٤
٥. مخرجات تعلم البرنامج*					
المعرفة والفهم					
يلم بالمعرفة التفصيلية والنظريات والأساليب الرئيسية ذات الصلة بمختلف المجالات المتعلقة بتخصص التسويق والمجالات المرتبطة (العلوم المالية والإدارية والكمية والقانونية).				١٤	
يستعرض استراتيجيات التسويق ودور التسويق في تعزيز المركز التنافسي للمنظمة.				٢٤	
يشرح كيفية اختيار المزيج التسويقي المناسب للمنظمة باستخدام الأساليب الرياضية والإحصائية وتقنية المعلومات.				٣٤	
أظهر المهارات الفنية والتحليلية والإبداعية في مجال التسويق والتي تعتبر أساسية لحل المشكلات واتخاذ القرارات المناسبة.				٤٤	
المهارات					
جمع وتحليل وتفسير البيانات المتعلقة بأنشطة التسويق لتقييم ومعالجة المعلومات والمفاهيم والأدلة الجديدة من مجموعة من المصادر، وتطبيق الاستنتاجات في إدارة المنظومات وهيكلتها بشكل فعال عند حل المشكلات.				١م	
يصمم الخطط التسويقية في المنظمة.				٢م	
يحلل سلوكيات المستهلكين واحتياجاتهم.				٣م	
ينفذ البحوث والدراسات التسويقية.				٤م	
القيم					
يحل المشكلات التسويقية.				١ق	
يتواصل مع الآخرين بفاعلية.				٢ق	
يتكيف مع ضغوط العمل ويتحمل المسؤولية ويشارك في العمل الجماعي.				٣ق	
يطور الاستراتيجيات التسويقية.				٤ق	

ج. المنهج الدراسي:

١. مكونات الخطة الدراسية:

النسبة المئوية	الساعات المعتمدة	عدد المقررات	إجباري / اختياري	مكونات الخطة الدراسية
٧,٢٢%	٦	٠٣	إجباري	متطلبات الجامعة
١,٠٨%	٤	02	اختياري	
٢٢,٢%	٢٧	٠٩	إجباري	متطلبات الكلية
		-	اختياري	
٥٢,١%	٦٣	٢١	إجباري	متطلبات البرنامج
١٢,٤%	١٥	٠٥	اختياري	
٢,٥%	٣	١		مشروع التخرج
٢,٥%	٣	١		التدريب الميداني / سنة الامتياز
-	-	-	-	أخرى
١٠٠	١٢١	٤٢		الإجمالي

٢. مقررات البرنامج:

نوع المتطلب (جامعة / كلية / برنامج)	الساعات المعتمدة	المتطلبات السابقة	إجباري أو اختياري	اسم المقرر	رمز المقرر	المستوى
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ المحاسبة	1501101	المستوى 1
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ التمويل	1504101	
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ القانون	1505101	
جامعة	٢	-	إجباري	الثقافة الإسلامية ١	1601101	المستوى 2
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ إدارة الأعمال	1507101	
كلية	٣	-	إجباري	نظم المعلومات الإدارية	1502101	
جامعة	٢	-	إجباري	اللغة العربية	1602101	المستوى 3
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ الاقتصاد الجزئي	1509101	
كلية	٣	-	إجباري	الإحصاء الوصفي	1510110	
كلية	٣	-	إجباري	إدارة الموارد البشرية	1506101	المستوى 4
كلية	٣	-	إجباري	مبادئ التسويق	1503101	
جامعة	٢	-	إجباري	الثقافة الإسلامية ٢	1601201	
برنامج	٣	-	إختياري	إختياري تخصص ١	-	المستوى 5
برنامج	٣	1503101	إجباري	سلوك المستهلك	1503211	
برنامج	٣	1503101	إجباري	بحوث التسويق	1503212	
برنامج	٣	1509101	إجباري	مبادئ الاقتصاد الكلي	1509202	المستوى 6
برنامج	٣	١٥.٣١٠.١	إجباري	إدارة المبيعات	١٥.٣٢٢١	
برنامج	٣	١٥.٣١٠.١	إجباري	اتصالات تسويقية	١٥.٣٢٢٢	
برنامج	٣	الإحصاء الوصفي	إجباري	الإحصاء الإداري	١٥١.٢١١	المستوى 7
برنامج	٣	-	إجباري	الرياضيات الإدارية	١٥١.٢٥٢	
برنامج	٣	-	إختياري	إختياري تخصص ٢	-	
برنامج	٣	1503101	إجباري	قنوات توزيع	1503331	المستوى 8
برنامج	٣	1503101	إجباري	تسويق دولي	1503332	
برنامج	٣	1507101	إجباري	وظائف المنظمة	1507201	

المستوى	١٦٠١٠٠٠	اختياري ثقافة اسلامية ١	إختياري	-	٢	جامعة
7	-	اختياري تخصص ٣	إختياري	-	٣	برنامج
	1507311	إدارة الجودة	إجباري	1507101	٣	برنامج
	1503351	تسويق الخدمات	إجباري	1503211	٣	برنامج
المستوى	١٦٠١٠٠٠	اختياري ثقافة اسلامية ٢	إختياري	-	٢	جامعة
8	-	اختياري تخصص ٤	إختياري	-	٣	برنامج
	١٥٠٣٤٤١	استراتيجيات تسويقية	إجباري	1503211	٣	برنامج
	١٥٠٣٤٢٣	تسويق بالانجليزي	إجباري	١٥٠٣١٠١	٣	برنامج
المستوى	-	اختياري تخصص ٥	إختياري	-	٣	برنامج
٩	1503442	تسويق الكتروني	إجباري	١٥٠٣٢١٢	٣	برنامج
	1503443	موضوعات معاصرة في التسويق	إجباري	١٥٠٣٢٢١ ١٥٠٣٢٢٢	٣	برنامج
	1507313	إدارة الأعمال الدولية	إجباري	1507201	٣	برنامج
المستوى	١٥٠٣٤٥٢	التسويق المصرفي	إجباري	1503221	٣	برنامج
١٠	١٥٠٣٤٣٣	سياسات تسعير	إجباري	١٥٠٣١٠١	٣	برنامج
	١٥٠٣٤٩٢	تدريب ميداني	إجباري	**	٣	برنامج
المستوى	-	مقرر حر	إختياري	-	٣	برنامج
١١	1503344	التسويق السياحي	إجباري	1503332	٣	برنامج
	١٥٠٣٤٩١	بحث التخرج	إجباري	1503212	٣	برنامج

** موافقة القسم العلمي و استكمال ٩٠ ساعة معتمدة.

* ادراج المزيد من المستويات حسب الحاجة

** أضف جدول لمقررات كل مسار (إن وجد)

٣. توصيف مقررات البرنامج:

ضع الرابط الإلكتروني للتوصيف التفصيلي لجميع مقررات البرنامج وفق نموذج المركز الوطني للتقويم والاعتماد الأكاديمي.

https://northernuniversity-dwmePhKkhgusiNtzFEBJT_udyhq.٠r٨_nbu_edu_sa/En١٠٧٤٥٦٥١٤٢my.sharepoint.com/f:/g/personal/hBYeNWbS_eA?e=gSq٨٠٩٦Wh

٤. مصفوفة مخرجات التعلم للبرنامج:

قم بالربط بين كل من مخرجات تعلم البرنامج والمقررات وفقاً للمستويات التالية:

(س = مستوى التأسيس ، ر = مستوى الممارسة ، ت = مستوى التمكن).

مخرجات التعلم للبرنامج												المقررات
القيم				المهارات				المعرفة والفهم				
٤ ق	٣ ق	٢ ق	١ ق	٤ م	٣ م	٢ م	١ م	٤ ع	٢ ع	٢ ع	١ ع	
									س	س	س	مبادئ المحاسبة
					س	س			س	س	س	مبادئ التمويل
										س	س	مبادئ القانون
								س		س	س	إدارة الموارد البشرية
								س		س	س	مبادئ إدارة الأعمال
							س		س	س	س	نظم المعلومات

مخرجات التعلم للبرنامج												المقررات
القيم				المهارات				المعرفة والفهم				
٤ق	٣ق	٢ق	١ق	٤م	٣م	٢م	١م	٤ع	٢ع	٢ع	١ع	
						س			س	س	س	مبادئ الاقتصاد الجزئي
				س	س	س		س	س	س		الإحصاء الوصفي
										س		الثقافة الإسلامية ١
ر	ر										ر	الثقافة الإسلامية ٢
										س	س	لغة عربية ١
							س			س	س	مبادئ التسويق
			س				س		س	س		إدارة التسويق
		س				س	س			ر	ر	سلوك المستهلك
			س		ر		ر		س	س	س	بحوث التسويق
		س			س	س					ر	إدارة المبيعات
		ت				ر	س		ر		س	اتصالات تسويقية
				ر		ر	ر	ر	ر	ر		الإحصاء الإداري
					ر			ر	ر	ر		الرياضيات الإدارية
			ر			ت				ر	ر	قنوات توزيع
	س			س					س	س	س	إدارة المشتريات والمخازن
		ر	ر		ر	ر			ر	ر	ر	تسويق دولي
					ر			ت		ت		وظائف المنظمة
ر	ر										ر	ثقافة إسلامية ٦/٥/٤/٣
				ر		ر		ت		س	س	التجارة الإلكترونية
ر						ر	ر				ت	التسويق السياحي
ر				ر					س		س	تسويق الخدمات
		ت			ت			ت				إدارة الجودة
			س	ر	ر						ر	إدارة المعرفة
					س	س				ر	ر	تسويق بالإنجليزي
ر				ر		ر			س		س	تسويق الكتروني
		ر	ر		س						ت	موضوعات معاصرة في التسويق
	ر									ر		ثقافة إسلامية ٦/٥/٤/٣
	ر				ر	ر					س	إدارة أعمال دولية
ر			ر	ر		ر				ر	ر	تطوير المنتجات
			ت			ت					س	سياسات تسعير
ر			ر			ت	ت		ر		ر	استراتيجيات تسويقية
			ر	ر					ر		س	التسويق المصرفي
	ت	ت		ت			ت					بحث التخرج
	ت	ت		ت			ت					تدريب ميداني

* يتم إضافة جدول منفصل لكل مسار (إن وجد)



٥. استراتيجيات التعليم والتعلم المستخدمة لتحقيق مخرجات التعلم للبرنامج.

صف سياسات واستراتيجيات التعليم والتعلم والخبرات والمواقف التعليمية المختلفة متضمنة الأنشطة الصفية واللاصفية المناسبة لتحقيق مخرجات التعلم المستهدفة في كل مجال من مجالاتها.

نواتج التعلم											
استراتيجية لعب الأدوار	استراتيجية التعلم الذاتي	استراتيجية العصف الذهني	استراتيجية التعلم القائم على حل المشكلات	استراتيجية الاستقصاء	استراتيجية الاكتشاف الموجه	استراتيجية الإلقاء	استراتيجية الحوار	استراتيجية البناء المعرفي	استراتيجية التلخيص	استراتيجية التدريس التبادلي	١٤
		✓				✓		✓	✓		٢٤
			✓					✓			٣٤
	✓		✓				✓			✓	٤٤
			✓	✓	✓						١م
	✓			✓							٢م
	✓		✓		✓						٣م
✓			✓								٤م
✓			✓				✓				١ق
✓	✓						✓				٢ق
✓			✓				✓				٣ق
✓	✓						✓				٤ق

٦. طرق تقييم مخرجات التعلم للبرنامج

صف سياسات وأساليب وطرق التقييم المستخدمة (مباشرة ، غير مباشرة) للتحقق من اكتساب الطلاب لمخرجات التعلم المستهدفة في كل مجال من مجالاتها.

لتأكد من اكتساب الطلاب لمخرجات التعلم المستهدفة في كل مجال سيتم استخدام مجموعة من أساليب التقييم منها:

مصفوفة الربط بين طرق تقييم مخرجات التعلم ونواتج التعلم المستهدفة.

طرق التقييم											
التقييم المعتمد على التدريب	التقييم القائم على حل المشكلات	العروض التقديمية	المنافسة	لاختبارات الشفهية	المشروعات	المناظرة	دراسة الحالة	المحاكاة/لعب الأدوار	اختبار الكتاب المفتوح	الاختبارات التحريرية (مباشرة وغير مباشرة)	نواتج التعلم
			✓	✓					✓		١٤
			✓						✓		٢٤
						✓	✓		✓		٣٤
✓						✓	✓		✓		٤٤
✓					✓			✓	✓		١م
✓	✓		✓			✓		✓	✓		٢م
✓	✓						✓	✓	✓		٣م

	√				√			√	√		م ٤
	√		√								ق ١
		√	√								ق ٢
			√				√	√			ق ٣
		√	√				√	√			ق ٤

د. القبول والدعم الطلابي:

١. متطلبات القبول بالبرنامج

أولاً: قبول الطلاب المستجدين بجامعة الحدود الشمالية:

تنص القاعدة التنفيذية بجامعة الحدود الشمالية والخاصة بتنفيذ المادة الثالثة من لائحة الدراسة والاختبارات للمرحلة الجامعية المعدلة بقرار مجلس التعليم العالي رقم "٢٧/١٣" هـ-١٤٢٣ "المتخذ في الجلسة "السابعة والعشرين" لمجلس التعليم المعقودة بتاريخ ١٤٢٣/١١/٢ هـ، والمتوج بموافقة خادم الحرمين الشريفين رئيس مجلس الوزراء رئيس مجلس التعليم العالي بالتوجيه البرقي الكريم رقم ٧/ب/٤٥٨٨٨ بتاريخ ١٤٢٣/١١/٢٣ هـ. بأنه:

١. أن يكون الطالب سعودي الجنسية، أو من أم سعودية، أو زوجة المواطن السعودي التي لها أطفال منه، ونعني هنا بالسعودي هو من لديه رقم سجل مدني صادر من الأحوال المدنية.
٢. ألا يكون الطالب مسجلاً في جامعة أو كلية أو معهد .
٣. ألا يكون الطالب قد فصل من جامعة أخرى تأديبياً .
٤. أولوية القبول للطلبة الحاصلين على شهادة الثانوية العامة من داخل منطقة الحدود الشمالية.
٥. الطالب الحاصل على الثانوية العامة من خارج السعودية تطبق عليه شروط القبول العامة والخاصة المطبقة على قرنائه ممن تخرجوا من داخل السعودي.
٦. يشترط للمتقدم الحاصل على الثانوية من خارج المملكة، أن تكون شهادة الثانوية وباقي الوثائق مصدقة من قبل الملحقية الثقافية السعودية في بلد التخرج .
٧. يستثنى من المادة الثالثة بند (و) طلبة الانتساب والموازي والدبلومات.
٨. يستثنى من المادة الثالثة بند (ب) الطالب المرافق لمبتعث خارج المملكة، على أن يقدم ما يثبت مرافقته طيلة المدة التي انقطع فيها، لا جزءاً منها.

كما تنص القاعدة التنفيذية بجامعة الحدود الشمالية والخاصة بتنفيذ المادة الرابعة من ذات اللائحة بأنه:

١. إذا انطبقت شروط القبول على عدة متقدمين في أحد المقاعد المتاحة فإن أولوية الرغبات ثم الدرجة الموزونة يستخدمان للمفاضلة بين المتقدمين، فصاحب الدرجة الموزونة الأعلى تكون فرصته أعلى في الحصول على المقعد المتاح .
٢. تتم المفاضلة بالنظر إلى الرغبة الأوي للطلاب أولاً، فإن لم يحالفه الحظ في تلك الرغبة نظراً لأن هناك من هو أعلى منه في الدرجة الموزونة، وتم شغل المقاعد المتاحة، فينظر في رغبته الثانية، فإن كان هناك من هو أعلى منه في الدرجة الموزونة سواءً ممن كانت رغبتهم الأولى أو ممن كانت رغبتهم الثانية نفس رغبة المتقدم، وشغلت المقاعد المتاحة، فينظر في الرغبة الثالثة للمتقدم، وأيضاً إن كان هناك من المتقدمين من هو أعلى منه في الدرجة الموزونة سواء هؤلاء من كانت رغبتهم الأولى أو الثانية أو حتى الثالثة نفس رغبة المتقدم، وشغلت المقاعد المتاحة، فينظر في الرغبة التي تليها، وهكذا .
٣. إذا لم يحالف الحظ المتقدم في أي من رغباته، فإن الجامعة تحدد له المقعد الذي تراه مناسباً له، أو تتخذ فيه إجراء ربما يصل إلى عدم قبوله في الجامعة. حيث أن تحديد الرغبات وترتيبها لا يعني تحققها حسب الترتيب أو حتى تحقق أي منها، لأن كل هذا يعتمد على المتقدمين الآخرين ونسبهم في الدرجة الموزونة
٤. تتولي عمادة القبول والتسجيل وخلال فترة القبول عملية التواصل مع المتقدمين للقبول في الجامعة عن طريق إرسال رسائل نصية تصل للمتقدم على رقم الجوال الذي أضافه الطالب عند التقديم، وذلك لتأكيد الطلب ولتأكيد القبول.
٥. يجب علي المتقدم الرد على تلك الرسائل النصية وألا يكون الطالب قد حرم نفسه أحقية القبول بهذه الكلية أو تلك أو حتى حرم نفسه القبول في الجامعة؛ إذ أن الرد على الرسائل أمر ضروري في عملية قبول الطالب من عدمه. ويتم حساب الدرجة الموزونة على النحو التالي:

طلاب وطالبات العلمي:

الدرجة الموزونة = (٠,٥ * نسبة الثانوية العامة) + (٠,٢٥ * نتيجة اختبار التحصيلي) + (٠,٢٥ * نتيجة اختبار القدرات)

طالبات الادبي :

الدرجة الموزونة = (٠,٦ * نسبة الثانوية العامة) + (٠,٢ * نتيجة اختبار التحصيلي) + (٠,٢ * نتيجة اختبار القدرات)

طلاب الادبي:

النسبة الموزونة = (٠,٦ * نسبة الثانوية العامة) + (٠,٤ * نتيجة اختبار القياس).

٦. تكون أفضلية القبول لمن تنطبق عليهم شروط القبول للحاصلين على الثانوية العامة في نفس عام التقديم، أما من كان تاريخ حصوله على الثانوية ليس في نفس العام، فتكون المفاضلة الأقل سنوات فالأقل من سنة التقديم حتى خمس سنوات، فمثلاً: من كان وقت حصوله على الثانوية من سنة التقديم سنتين فهو أقرب للقبول من شخص حصل على الثانوية قبل ثلاث سنوات من سنة التقديم، وهكذا.

ثانياً: شروط القبول

• الجامعة

معايير احتساب النسبة الموزونة للتقدم على جامعة الحدود الشمالية والنسب الموزونة المؤهلة للتقدم على مرحلتى البكالوريوس والدبلوم وفق الجدول التالي

الفئة	نسبة الثانوية العامة	نتيجة اختبار التحصيلي	نتيجة اختبار القدرات
طلاب و طالبات العلمي	% ٥٠	% ٢٥	% ٢٥
طالبات الأدبي	% ٦٠	% ٢٠	% ٢٠
طلاب الأدبي	% ٦٠	-	% ٤٠

أقل نسبة موزونة للقبول الجامعي لعام ١٤٤٤ هـ

للبيكالوريوس - (علمي وأدبي) - (طلاب - طالبات) - % ٨٠

للدبلوم - (علمي وأدبي) - (طلاب - طالبات) - % ٧٥

• بالكلية

الدرجة العلمية	الكلية	مقرها	الموزونة		شروط أخرى		طلاب	طالبات
			علمي	أدبي	المعدل	تاريخ الشهادة		
بكالوريوس	إدارة الأعمال	عرعر	% ٨٠	% ٧٥	-----	٥ سنوات	✓	✓

• القسم

وفقاً لما يحدده مجلس القسم ومجلس الكلية سنوياً، حيث يتم قبول الطالب بالجامعة ثم الكلية طبقاً للوائح القبول والتسجيل والشروط الواردة بها لكل كلية وبعد اتمام السنة التحضيرية يمكن للطالب التقدم للبرنامج بمعدل يتم تحديده سنوياً بمعرفة مجلس الكلية والتحديد يتم وفقاً للأعداد القادمة من السنة التحضيرية، وهذا العام كان معدل القبول ببرنامج التسويق ٣ من أصل ٥.

٢. برامج توجيه والتهيئة للطلاب الجدد

- الأسبوع التعريفي للطلاب الجدد الملتحقين بالبرنامج.
- عمل لقاءات دورية مع الطلبة لمعرفة ملاحظاتهم عن تنفيذ البرنامج (التغذية الراجعة).
- تشجيع الطلاب بالالتحاق بالأنشطة الطلابية

٣. خدمات الإرشاد

(الأكاديمي، المهني، النفسي، الاجتماعي)

الإرشاد الأكاديمي بالبرنامج:

المُرشد الأكاديمي:

هو أحد أعضاء هيئة التدريس بالقسم لديه الإلمام الكامل بالخطة الدراسية والنظم واللوائح الأكاديمية، ويحدد من قبل رئيس القسم، وهو المسؤول الأول عن الإشراف والتوجيه للطلاب خلال مسيرته التعليمية بالجامعة، ومهمته إرشاد الطالب وتوجيهه في اختيار المقررات الدراسية المناسبة حسب الخطة الأكاديمية الموضوعية للحصول على الدرجة العلمية بنجاح، ومعاونته على تذليل العقبات التي تصادفه في دراسته، وتقديم النصيحة في الأمور التي تؤثر على مسار تعليمه.

عملية الإرشاد الأكاديمي:

هي الخدمات الإرشادية التي يقدمها الأستاذ الجامعي للطلاب من خلال اختيار التخصص، ومتطلباته، وتقديم المساعدة والنصح له، للتكيف مع البيئة الجامعية، والتغلب على الصعوبات التي تواجهه، وتوعيته بقدراته، وتمكينه من تحقيق ذاته لاتخاذ قراراته المناسبة التي تتصل بحاجاته الدراسية.

أدوات الإرشاد الأكاديمي:

- لائحة الدراسة والاختبارات.
- الخطة الدراسية للبرنامج.
- الجدول الدراسي للطلاب.
- السجل الأكاديمي الدوري والأخير.
- البريد الإلكتروني الجامعي للطلاب ورقم جواله.
- مطابقة الخطة الدراسية ومقارنتها بالسجل الأكاديمي.
- آخر المقررات التي سجلها الطالب.
- الإلمام بمواعيد التسجيل والحذف والإضافة المعلنه من قبل عمادة القبول والتسجيل.
- معرفة الخطة الدراسية للبرنامج ومتطلبات التخرج للطلبة، والتأكد من موافقة جدول الطلاب مع الخطة الدراسية للبرنامج.

أنواع الإرشاد:

١. الإرشاد الأكاديمي:

- التعريف برؤية البرنامج ورسالته
 - إعلان الساعات المكتسبة لعضو هيئة التدريس للطلاب
 - الإشراف على تنفيذ خطة الإشراف الأكاديمي حتى تخرج الطلاب
 - توزيع نشرات تعريفية عن البرنامج
 - مناقشة المستويات التقويمية للطلاب للتغذية الراجعة
 - توزيع نشرات باللوائح التنظيمية والتظلمات ولائحة الإرشاد الأكاديمي
- إعداد ملف خاص لكل طالب به (استمارات بيانات - الخطة الدراسية - نسخة حديثة من السجل الأكاديمي - نسخة من الجدول الدراسي محدث لكل فصل)

٢. الإرشاد المهني:

- الإسهام في تهيئة الطلاب المتوقع تخرجهم بما يمكنهم من النجاح في العمل من خلال اعداد برنامج تدريبي متكامل لتحقيق المواءمة بين المعرفة النظرية ومتطلبات سوق العمل.

٣. الإرشاد النفسي:

- عمل برامج إرشادية للطلاب المتعثرين لمساعدتهم على التغلب على الصعوبات الأكاديمية .
- التعامل بسرية تامة مع جميع ملفات الطلاب .

٤. الإرشاد الاجتماعي:

- استقبال الطلاب الجدد وشرح نظام الجامعة والكلية والبرنامج والبيئة الجامعية .

٤. الدعم الخاص

(بطيئو التعلم، الأشخاص ذوي الإعاقة، الموهوبون)

تسعى كلية ادارة الاعمال من خلال برنامج التسويق جاهدة لتوفير الفرص المتكافئة للطلاب والطالبات من ذوي الاحتياجات الخاصة أسوة بزملائهم الأصحاء للالتحاق بجميع برامجها التعليمية والاجتماعية، وهذا من خلال:

- توفير جميع الوسائل المادية والتنوعية في البرنامج لدعم طلاب وطالبات ذوي الاحتياجات الخاصة؛
- ملائمة تطبيق برنامج ادارة الموارد البشرية لذوي الاحتياجات الخاصة مع الحفاظ على جودة محتوى البرنامج العلمي الأكاديمي؛
- اعلام اعضاء هيئة التدريس بضرورة التعاون وتوفير الجو المناسب للدراسة لهذه الفئة وتدريبهم على ذلك؛
- تقييم الطلاب والطالبات بناءً على قدراتهم الخاصة؛
- توفير إجراءات السلامة والصحة بحيث تكون شاملة لواقع متطلبات ذوي الاحتياجات الخاصة.

كما يتلقى الطلاب المتعثرون رعاية خاصة من قبل المرشد الأكاديمي وإدارة البرنامج لمساعدتهم على تحسين المعدل التراكمي، ويتم حصر هذه الفئة من الطلاب بشكل دوري على مستوى البرنامج لمتابعة تحسن نتائجهم.

بالنسبة للطلاب الموهوبين والمتفوقين يتم حصرهم وتحفيزهم بالطرق المنصوص عليها في دليل الإرشاد الأكاديمي لجامعة الحدود الشمالية.

هـ. هيئة التدريس والموظفون:

١. الاحتياجات من هيئة التدريس والإداريين والفنيين.

المرتبة العلمية	التخصص		المتطلبات والمهارات الخاصة	العدد المطلوب*	
	العام	الدقيق		ذكور	إناث
أستاذ		٢		١	٢
أستاذ مشارك		٢	-	١	٢
أستاذ مساعد					
محاضر					
معيد					
الفنيون ومساعدو المعامل					
الطاقم الإداري				١	٢
أخرى (حدد)					

٢. التطوير المهني

١,٢ إعداد هيئة التدريس حديثي التعيين

وضوح باختصار الإجراءات المتبعة لتأهيل هيئة التدريس الجدد حديثي التعيين (بما في ذلك بدوام جزئي أو زائر).

١. عقد دورات تدريبية لا أعضاء هيئة التدريس الجدد توضح لهم واجباتهم وحقوقهم.
٢. اقامة دورات تدريبية بالتدريس الفعال واساليب التقييم .
٣. تعريف اعضاء هيئة التدريس بنظام المكتبة وكيفية الحصول على مصادر التعلم الحديثة.
٤. عقد دورات تدريبية للأعضاء الجدد بخصوص الارشاد الاكاديمي.
٥. اقامة ورشة عمل لاستخدام التكنولوجيا بالتدريس والتقييم

٢,٢ التطوير المهني لهيئة التدريس

وضح باختصار خطة وإجراءات التطوير المهني والأكاديمي لهيئة التدريس (مثل: مجال استراتيجيات التعلم والتعليم، تقييم الطلاب، الجوانب المهنية ... الخ).

١. ورش عمل باستراتيجية التعليم الفعال .
٢. دورات بخصوص النشر العلمي .
٣. عقد دورات تساعد عضو هيئة التدريس على كيفية وضع الاسئلة وطرق قياسها .
٤. دورات بكيفية استخدام المكتبة الرقمية .
٥. دورات بخصوص توصيف البرنامج والمقررات وتقرير المقرر.
٦. عقد دورات تساعد اعضاء هيئة التدريس تساعدهم بكيفية واجراءات العمل التي تساعدهم بالحصول على الاعتمادات حسب الاعتماد التي ترغب الكلية بالحصول عليها.

و. مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات:

١. مصادر التعلم

آلية توفير وضمان جودة مصادر التعلم (الكتب ، المراجع ، مصادر التعلم الإلكترونية ، مواقع الإنترنت ... الخ)

- خطابات دورية في بداية كل فصل دراسي، من رئيس القسم العلمي الى عمادة الكلية وعمادة شؤون المكتبات تتضمن قائمة بالمراجع المتخصصة و المحدثة لمقررات البرنامج.
- الاعلان الرسمي على موقع عمادة شؤون المكتبات بالدورات و الورش الإلكترونية التي تتيح استعمال قواعد البيانات المخصصة.

٢. المرافق والتجهيزات

(المكتبات ، المعامل ، القاعات الدراسية ... الخ)

- ١٧ قاعة دراسية مجهزة بالآلات العروض تتسع للطلاب الدارسين بالبرنامج (Video projectors) تتسع للطلاب الدارسين بالبرنامج.
- مسرح الكلية لعرض الندوات والأنشطة اللاصفية .
- ثلاث قاعات للحاسب الآلي (معامل).
- مكتبة تتوفر بها المراجع التي تخدم التخصص العام و الدقيق للتسويق.

٣. الإجراءات المتبعة لضمان توافر بيئة صحية وأمنة (طبقاً لطبيعة البرنامج)

- تأمين مخارج المبنى ووضع لافتات لتوضيح مخارج الطوارئ.
- تدريب العاملين والموظفين والطلاب على خطة اخلاء المبنى.
- وجود هيكل اداري للأمن والسلامة بالجامعة وبمبنى الكلية.
- آلات التهوية و التكييف و الإضاءة الموجودة بمبنى الكلية.





٢,١ مشاركة المستفيدين

صف آلية تمثيل ومشاركة المستفيدين في تخطيط البرنامج وتطويره (الطلاب، الهيئات المهنية، الجمعيات العلمية، جهات التوظيف... الخ).

يتم اشراك المستفيدين بشكل دائم في تخطيط برنامج التسويق وتطويره من خلال:

١. استطلاعات الرأي : حيث يتم استطلاع رأي الخريجين، جهات التوظيف، الطلاب وأعضاء هيئة التدريس حول حاجة البرنامج للتطوير بشكل مستمر مع تحديد اهم الجوانب التي تحتاج الى تحسين، مما يسمح بضمان مواثمة خطة البرنامج، رسالته، أهدافه ومخرجاته لمتطلبات سوق العمل وهيئات الاعتماد الاكاديمي الوطنية والدولية.
٢. المجلس الطلابي : يشارك الطلاب في التطوير الفعلي للبرنامج عبر حضورهم في المجلس الطلابي بصفة دورية لأخذ آرائهم في الامور التعليمية المتعلقة بهم.
٣. المجلس الاستشاري للبرنامج : كما يشرك البرنامج مختلف الاطراف ذات العلاقة من خريجين، جهات توظيف، أعضاء هيئة التدريس عن طريق المجلس الاستشاري للبرنامج والذي يقدم مقترحات الى مجلس القسم العلمي من أجل التطوير المستمر للبرنامج وتعميق مشاركته في تنمية المجتمع المحلي والاقليمي، ويضم هذا المجلس في تشكيله ٣ أعضاء من جهات التوظيف وعضوين من خريجي البرنامج وعضوين من هيئة التدريس .

٢. لوائح البرنامج

ضع قائمة بلوائح البرنامج ذات العلاقة والرابط الإلكتروني لها: لائحة القبول والتسجيل، الدراسة والاختبارات، التوظيف، التأديب والتظلم... الخ.

الرابط ادناه يوجد فيه جميع الادلة التعريفية والتنظيمية والاكاديمية الخاصة بالبرنامج:

https://northernuniversity-my.sharepoint.com/:f/g/personal/١٠٧٤٥٦٥١٤٢_nbu_edu_sa/EsLD٦٨r-UqNDg٢Kd_zNSMiUB--sjvl_qTMKvv١KD.SrVQw?e=kAaUdy



ح. ضمان جودة البرنامج:

١. نظام ضمان الجودة في البرنامج. ضع الرابط الإلكتروني لدليل نظام ضمان الجودة
https://northernuniversity-my.sharepoint.com/:f/g/personal/١٠٧٤٥٦٥١٤٢_nbu_edu_sa/EsLD٦٨r-UqNDg٢Kd_zNSMiUB--sjvl_qTMKvv١KD.SrVQw?e=kAaUdy
٢. إجراءات مراقبة جودة البرنامج. موضحة في دليل نظام الجودة في البرنامج من خلال الرابط التالي:
https://northernuniversity-my.sharepoint.com/:f/g/personal/١٠٧٤٥٦٥١٤٢_nbu_edu_sa/EsLD٦٨r-UqNDg٢Kd_zNSMiUB--sjvl_qTMKvv١KD.SrVQw?e=kAaUdy
٣. إجراءات مراقبة جودة مقررات البرنامج التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى.
<ul style="list-style-type: none"> - تشكيل لجنة بالبرنامج لمتابعة جودة المقررات التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى وفق آليات محددة ومعتمدة . - انشاء نظام تقويم دوري لمتابعة جودة المقررات التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى. - مراعاة تقارير المقررات التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى. - مراجعة نتائج تقويم المقررات التي تُدرّس من خلال أقسام علمية أخرى وذلك من قبل الطلاب.
٤. الإجراءات المتبعة للتأكد من تحقيق التكافؤ بين المقر الرئيس للبرنامج (بشطره طلاب، طالبات) وبقية الفروع الأخرى.
<ul style="list-style-type: none"> - وجود تقارير للبرنامج يشتمل على تقارير الشطرين. - توفير مصادر التعلم للبرنامج في كافة الشطرين. - توفير اعضاء هيئة التدريس الأكفاء في الشطرين.
٥. إجراءات تطبيق الضوابط المؤسسية للشراكة التعليمية والبحثية (إن وجدت)
لا يوجد
٦. خطة البرنامج في قياس مخرجات التعلم على مستوى البرنامج وآليات الاستفادة من نتائجها في عمليات التطوير.
<ul style="list-style-type: none"> - وجود تقارير دورية للمقررات وتقارير للتدريب الميداني والتقارير السنوي للبرنامج (السنوية) وفقا لنماذج الجودة. - تحليل نتائج استبيانات خبرة الطالب واستبانته تقويم البرنامج واستبانته تقويم المقرر والاستفادة من نتائجها في عمليات التطوير. وسيتم اعتماد وتطبيق بعض الاجراءات الاضافية ضمن خطة تطوير البرنامج وهي كالتالي: <ul style="list-style-type: none"> ○ استبانات استطلاع آراء أرباب العمل. ○ تشكيل لجنة المراجعة الداخلية الذاتية للبرنامج. ○ استخدام نتائج الاستبانات والتقارير واللجان في عملية التطوير والتحسين المستمر للبرنامج. ○ الاستفادة من نتائج التغذية الراجعة لعمليات التحسين والتطوير بصورة مستمرة.

٧. مصفوفة تقويم جودة البرنامج

مجلات التقويم	مصدر التقويم	طريقة التقويم	توقيت التقويم
الشراكات	أرباب العمل الجمعيات المهنية المراجع الخارجي	استطلاع رأي أرباب العمل والمؤسسات المعنية حلقات النقاش المجتمعي	عند تخطيط البرنامج وبعد تخرج أول دفعة
فاعلية التدريس والتقويم	الطلاب – القيادات الإدارية - هيئة التدريس- قيادات البرنامج المراجع المستقل	المقابلات مع الطلاب الجدد والهيئة التدريسية استبيان تقويم المقرر الدراسي والبرنامج والخبرة الميدانية	بعد كل فصل دراسي

توقيت التقييم	طريقة التقييم	مصدر التقييم	مجالات التقييم
كل ٣ شهور	الزيارات من لجنة الدعم الفني والجودة المراجع المستقل	إدارة الجودة بالكلية	التقييم
نهاية كل فصل دراسي	الملتقى الدوري لأرباب العمل لعرض أعمال الطلاب	أرباب العمل	الخدمات
نهاية كل فصل دراسي	استبيانات تقييم أداء قيادات البرنامج	الطلاب- الإداريين	قيادة البرنامج
نهاية كل فصل دراسي	استبيان بيئة التعلم – حلقات نقاش حول جودة وتوافر مصادر التعلم مع أعضاء هيئة التدريس والطلبات نهاية كل فصل	أعضاء هيئة التدريس الطالبات	مصادر التعلم والخدمات

مجالات التقييم (قيادة البرنامج، فاعلية التدريس والتقييم، مصادر التعلم، الخدمات، الشراكات الخ)
مصدر التقييم (الطلاب، الخريجون، هيئة التدريس، قيادات البرنامج، الإداريين، الموظفين، المراجع المستقل الخ)
طريقة التقييم (استطلاعات الرأي، المقابلات، الزيارات، الخ)
توقيت التقييم (بداية الفصل الدراسي، نهاية العام الأكاديمي الخ)



٨. مؤشرات قياس أداء البرنامج

الفترة الزمنية لتحقيق مؤشرات الأداء المستهدفة (١) عام.

* بما في ذلك المؤشرات المطلوبة من المركز الوطني للتقويم والاعتماد الأكاديمي

م	الرمز	مؤشر الأداء	المستوى المستهدف	طرق القياس	توقيت القياس
الرسالة والأهداف	KPI-P-01	نسبة المتحقق من مؤشرات أهداف الخطة التشغيلية للبرنامج	%٩٠	مراجعة الخطة التشغيلية واستخراج نسبة ما تحقق من أهداف	نهاية كل عام دراسي
إدارة البرنامج وضمان جودته	Kp1-p-02	تقويم الطلاب الكلي لجودة خبرات التعلم في البرنامج	%٩٠	استبانة تقييم الطلاب لجودة خبرات التعلم، ثم تطبيقها في الفترة المحددة، واستخراج النتائج	نهاية كل فصل دراسي
التعليم والتعلم	Kp1-p-03	تقييم الطلاب لجودة المقررات	%٩٠	سبة طلاب البكالوريوس الذين أكملوا البرنامج في الحد الأدنى من المدة المقررة للبرنامج من كل دفعة	نهاية كل فصل دراسي
	Kp1-p-04	معدل الإتمام الظاهري	%٩٠	استبيان تقويم المقرر الدراسي	نهاية كل فصل دراسي
	Kp1-p-05	معدل استبقاء طلاب السنة الأولى	%٩٠	لنسبة المنوية للطلاب في السنة الأولى في البرنامج الذين يستمرون في البرنامج للعام التالي إلى إجمالي عدد طلاب السنة الأولى في نفس السنة لاستخراج النسبة	النتائج الإحصائية المستخرجة من نظام البانر ثم معالجة النتائج لاستخراج النسبة
	Kp1-p-06	مستوى أداء الطلاب في الاختبارات المهنية و/أو الوطنية	%٩٠	النسبة المئوية للطلاب أو الخريجين الناجحين في الاختبارات المهنية و/أو الوطنية، أو متوسط ووسيط درجاتهم فيها (إن وجدت)	نهاية كل فصل دراسي
	Kp1-p-07	توظيف الخريجين والتحاقهم ببرامج الدراسات العليا		النسبة المئوية لخريجي البرنامج الذين: أ. توظفوا ب. التحقوا ببرامج الدراسات العليا في خلال السنة الأولى من تخرجهم من إجمالي عدد الخريجين في السنة من خلال تطبيق استبانة استطلاع آراء الخريجين ثم حساب النسبة	الأسبوعين الحادي عشر والثاني عشر من كل فصل دراسي
	Kp1-p-08	معدل عدد الطلاب في الصف	%٩٠	متوسط عدد الطلاب في الصف (في كل لقاء/ نشاط تدريسي، محاضرة، مجموعة صغيرة، حلقات نقاش، دروس معملية أو سريرية)	الأسبوع السابع من كل فصل دراسي
	Kp1-p-09	تقويم جهات التوظيف لكفاءة خريجي البرنامج	%٩٠	استبيان أرباب العمل / التدريب	الأسبوع الثاني عشر من كل فصل دراسي
	Kp1-p-10	رضا الطلاب عن الخدمات المقدمة	%٩٠	استبانة قياس رضا الطلاب والطالبات عن المرافق والتجهيزات	الأسبوع التاسع من الفصل الدراسي الأول
	Kp1-p-11	نسبة الطلاب إلى هيئة التدريس	%٩٠	بيانات أعداد الطلاب/ الطالبات وأعضاء هيئة التدريس في كل برنامج وحساب النسبة	نهاية كل فصل دراسي



م	الرمز	مؤشر الأداء	المستوى المستهدف	طرق القياس	توقيت القياس
	Kp1-p-12	النسبة المئوية لتوزيع هيئة التدريس	%٩٠	نموذج بيانات أعضاء هيئة التدريس الإلكتروني واستخراج النسبة والنتائج	نهاية كل فصل دراسي
	Kp1-p-13	نسبة تسرب هيئة التدريس من البرنامج	%٥	نسبة هيئة التدريس الذين يغادرون سنويًا لأسباب غير بلوغ سن التعاقد إلى العدد الإجمالي لهيئة التدريس.	الأسبوع السادس من الفصل الدراسي الأول
	Kp1-p-14	النسبة المئوية للنشر العلمي لأعضاء هيئة التدريس	%٥٠	النسبة المئوية لأعضاء هيئة التدريس الذين نشروا بحثًا واحدًا على الأقل خلال السنة إلى إجمالي أعضاء هيئة التدريس في البرنامج	الأسبوع السادس من كل فصل دراسي
	Kp1-p-15	معدل البحوث المنشورة لكل عضو هيئة تدريس	%٥٠	إجمالي عدد البحوث المحكمة و/أو المنشورة إلى إجمالي عدد أعضاء هيئة التدريس خلال السنة	نهاية كل فصل دراسي
	Kp1-p-16	معدل الاقتباسات في المجالات المحكمة لكل عضو هيئة تدريس	%٢٠	إجمالي عدد الاقتباسات في المجالات المحكمة من البحوث العلمية المنشورة لأعضاء هيئة التدريس إلى إجمالي البحوث المنشورة)	نهاية كل فصل دراسي
مصادر التعلم والمرافق والتجهيزات	Kp1-p-17	رضا المستفيدين عن مصادر التعلم	%٩٠	استبانة تقويم الطلاب لمصادر التعلم	نهاية كل فصل دراسي

ط. بيانات اعتماد التوصيف :

جهة الاعتماد:	مجلس قسم التسويق
رقم الجلسة:	الجلسة الخامسة
تاريخ الجلسة:	٦-٧-١٤٤٤هـ - ٣١-١٢-٢٠٢٢م