

نموذج (هـ)



المملكة العربية السعودية
جامعة الملك سعود
وكالة الجامعة للشؤون التعليمية والأكاديمية
إدارة الخطط والبرامج الدراسية

خطة المقرر
Module Syllabus

Course title: Field Training	اسم المقرر: التدريب الميداني
Course number and code: MARR 3511	رقم المقرر ورمزه: ٣٥١١ تسر
Prerequisite: Pass (60) Hours	المتطلب السابق للمقرر: اجتياز (٦٠) ساعة
Language: Arabic	لغة تدريس المقرر: عربي
Course Level: 5 th	مستوى المقرر: الخامس
Credit Hours: 12	الساعات المعتمدة: ١٢

Module Description

وصف المقرر :

<p>This course is a requirement for graduation, where students are trained in one of the institutions, public or private sector during the last semester of their studies working in the field of marketing. This will help in preparing them to enter the labor market. The students will be trained under the supervision of the Department and in coordination with the employer where they train. They are assessed through a report prepared at the end of the semester and in the light of field training manual in the department.</p>	<p>يعتبر هذا المقرر متطلب للتخرج حيث يتدرب الطلاب في إحدى مؤسسات القطاع العام أو الخاص أثناء دراستهم بالفصل الدراسي الأخير على أعمال وأنشطة التسويق لتهيئتهم للدخول لسوق العمل. ويتدرب الطلاب تحت إشراف قسم العلوم الإدارية وبالتنسيق مع جهة العمل التي يتدربون فيها. ويتم تقييمهم من خلال تقرير يعد في نهاية الفصل وفي ضوء دليل التدريب الميداني في القسم.</p>
---	---

Module Aims

أهداف المقرر :

<p>This course aims to introduce students to the field environment similar to the environment of the future work through training on marketing activities and functions in one of the public or private sector companies, with the aim of linking the theoretical and practical side to develop their practical skills in the area of</p>	<p>يهدف هذا المقرر الميداني إلى تعريف الطلاب بيئة مماثلة لبيئة العمل المستقبلية من خلال تدريبهم على أعمال وأنشطة ووظائف التسويق في إحدى مؤسسات القطاع العام أو الخاص بهدف الربط بين الجانب النظري والجانب العملي لتنمية مهاراتهم العملية في مجال التخصص مما يزيد فرصة حصول الطالب على وظيفة مناسبة داخل المؤسسة التي تدرب فيها بعد انتهاء فترة التدريب.</p>
---	---



specialization which will enable him to get suitable employment opportunity in the future.

Student Learning Outcomes:

مخرجات التعلم للمقرر:

يفترض بالطالب بعد دراسته لهذه المقرر أن يكون قادرا على:

Upon satisfactory completion of this course, the student will be able to

1. Know the common functions and problems in workplace.	١. معرفة الوظائف والمشكلات الشائعة في بيئة العمل.
2. Acquire of practical skills suited to the requirements of the labor market.	٢. اكتساب المهارات العملية التي تتناسب ومتطلبات سوق العمل.
3. Know the important ethical dimensions of marketing practices.	٣. معرفة الأبعاد الأخلاقية الهامة لممارسات التسويق.
4. Understand the technical aspects of the common problems that marketers face in the workplace.	٤. فهم الجوانب التقنية للمشاكل الشائعة التي يواجهها المسوقون في مكان العمل.
5. Understand how to diagnose troubleshooting, evaluate, and manage common marketing problems.	٥. فهم كيفية تشخيص مشكلات التسويق الشائعة وتقييمها وإدارتها.
6. Communicate clearly and succinctly to others in the workplace.	٦. التواصل بوضوح وبإيجاز مع الآخرين في بيئة العمل.
7. Communicate effectively in oral and written form.	٧. التواصل بفعالية بطريقة شفوية وكتابية.
8. Use information and communications technology in the workplace.	٨. استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في بيئة العمل.

 