جامعة صحار
Sohar University

مصفوفة البرنامج	
الكلية	إدارة الأعمال
البرنامج	التسويق
الشهادة	البكالوريوس
الساعات المعتمدة	131
العام الأكاديمي	دفعة 2027/2026 وما بعدها

المستوى	الفصل الدراسي الأول					الفصل الدراسي الثاني					الفصل الدراسي الثالث				
	رمز المقرر	اسم المقرر	متطلب سابق	إجباري/ اختياري	الساعات المعتمدة	رمز المقرر	اسم المقرر	متطلب سابق	إجباري/ اختياري	الساعات المعتمدة	رمز المقرر	اسم المقرر	متطلب سابق	إجباري/ اختياري	الساعات المعتمدة
الأول	BUAC1106	مبادئ المحاسبة		إجباري	4	A1IC3M	مبادئ الحاسوب		إجباري	0	IC3M2A	مبادئ الحاسوب	IC3M1A	إجباري	0
	BUMG1106	مبادئ الإدارة		إجباري	4	BUMK1203	مبادئ التسويق		إجباري	4	SET2A	الرياضيات التطبيقية	SET1A	إجباري	0
	BUMG1107	الإحصاء الاداري		إجباري	4	BULA1203	مقدمة في القانون التجاري		إجباري	4					
	BUMG1108	مقدمة في الاقتصاد الجزئي		إجباري	4	BUMG1206	مقدمة في الاقتصاد الكلي		إجباري	4					
	SET 1A	الرياضيات الأساسية		إجباري	0	UNIR1100	مهارات الاتصال (1)		إجباري	3					
الثاني	BUAC2106	الإدارة المالية	BUAC1106	إجباري	4	BUMG2206	ادارة الموارد البشرية	BUMG 1106	إجباري	4	UNIR1003	عمان الدولة والإنسان		إجباري	2
	BUMG2116	السلوك التنظيمي	BUMG1106	إجباري	4	BUMK2206	سلوك المستهلك	BUMK 1203	إجباري	4	UNIR1002	مهارات اللغة العربية		إجباري	2
	BUMK2106	الاتصالات التسويقية المتكاملة		إجباري	4	BUMK2207	إدارة المبيعات	BUMK 1203	إجباري	4					
	UNIR2100	مهارات الاتصال (2)	UNIR1100	إجباري	3	BUMK2208	إدارة التسويق	BUMK 1203	إجباري	4					
	UNIR2002	ريادة الأعمال		إجباري	2				إجباري						
مؤهل الخروج من البرنامج (الدبلوم): يُعدّ التدريب العملي (أو ما يعادله) أحد متطلبات التخرج الإلزامية للطلبة المتخرجين بمؤهل الدبلوم. ولا يُحتسب مقرر التدريب العملي ضمن الساعات المعتمدة للبرنامج، إلا أنه يجب استكماله واجتيازه بنجاح كشرط لاستيفاء متطلبات التخرج.															
الثالث	BUMK3106	التسويق الاسلامي	BUMK 1203	إجباري	4	BUMK3216	التسويق بين الشركات (B2B)	BUMK 1203	إجباري	4					
	BUMK3107	تحليلات التسويق	BUMK 1203	إجباري	4	BUMK3217	إدارة العلامات التجارية	BUMK 1203	إجباري	4					
	BUMK3108	التسويق الدولي	N/A	إجباري	4	BUMK3218	تسويق الخدمات	BUMK 1203	إجباري	4					
	UNIR3100	مهارات الاتصال (3)	UNIR2100	إجباري	4	BUMK3219	تسويق وسائط التواصل الاجتماعية	BUMK 1203	إجباري	4					
				إجباري					إجباري						
الرابع	BUMG4116	إدارة سلاسل الإمدادات	BUMG 1106	إجباري	4	BUMK4206	التسويق الاستراتيجي	BUMK 2031	إجباري	4					

يُسمح للطالب بتسجيل مقررين، على ألا يتجاوز مجموعهما (9) ساعات معتمدة

يُسمح للطالب بتسجيل مقررين، على ألا يتجاوز مجموعهما (9) ساعات معتمدة

	BUMK4106	التحليلات الرقمية	N/A	إجباري	4	BUMG4207	الحوكمة وأخلاقيات الأعمال	BUMG 1106	إجباري	4	
	BUMK4107	الابتكار وتطوير المنتجات الجديدة	N/A	إجباري	4	BUMK4208	إدارة البيع بالتجزئة	BUMK 1203	إجباري	4	
	BUMG4108	طرق البحث التجاري	BUMG 1106	إجباري	4	BUMG4209	مشروع البحث	BUMG 4108	إجباري	4	
				إجباري					إجباري		

التخرج بالبكالوريوس:
يُعدّ التدريب العملي (أو ما يعادله) أحد متطلبات التخرج الإلزامية للطلبة المتخرجين بمؤهل البكالوريوس ممن لم يسبق لهم استكماله في مرحلة الدبلوم. ولا يُحتسب مقرر التدريب العملي ضمن الساعات المعتمدة للبرنامج، إلا أنه يجب استكماله واجتيازه بنجاح لاستيفاء متطلبات البرنامج.

المستوى الأول	
IC3M1A	تم تصميم هذا المقرر لتزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات المطلوبة لاستخدام تطبيقات المايكروسوفت اوفيس للتعامل مع الأعمال المكتبية اليومية.
SET1A	الرياضيات الأساسية هي مادة الرياضيات الأولى في مرحلة البرنامج التأسيسي العام. ويبدأ الطالب دراسته لهذه المادة عند التحاقه بالبرنامج التأسيسي العام في حال عدم اجتيازه لاختبار تحديد المستوى لهذه المادة. تغطي المادة عددا من المواضيع الرياضية الأساسية كالأعداد والأسس والكسور والجذور وأساسيات علم المثلثات وغيرها من المواضيع وتتم دراسة هذه المادة من دون الاستعانة بالآلة الحاسبة من أجل تحفيز الطلبة على استخدام قدراتهم الفكرية عند إجراء العمليات الحسابية الأساسية
BUMG1106	مقدمة لمبادئ الإدارة ومفاهيمها وتقنياتها، وعمليات الإدارة ووظائفها بما في ذلك: 1) التخطيط وصنع القرار والتنظيم والتوظيف والقيادة والتحفيز والتواصل والرقابة. 2) طبيعة وأهمية العمل وأهدافه، تطوير الفهم الأساسي لبعض الوظائف الأساسية في العمل مثل الإنتاج والعمليات والتسويق والتمويل وإدارة الموارد البشرية
BUMG1107	المفاهيم والتقنيات الإحصائية الأساسية مثل العينة والسكان والمعلمات والإحصاء والإحصاءات الوصفية ومفاهيم الاحتمالية والتوزيعات الاحتمالية المنفصلة والمستمرة النظرية (ذات الحدين وبواسون والعادي)، والإحصاءات الاستدلالية (فترات الثقة واختبار الفرضيات) كما هو مطبق في الأعمال التجارية والاقتصادية
BUMG1108	مفاهيم الاقتصاد الأساسية، تكلفة الفرصة البديلة، الندرة، الطلب، العرض، آليات الأسعار، سلوك الأسرة، دور الحكومة، المنفعة، هيكل السوق، تعظيم الربح، نظرية الشركة، الدخل، الاقتصاد الجزئي التطبيقي.
BUAC1106	المحاسبة كمصدر للمعلومات لمتخذي القرار في المنظمات الربحية وغير الربحية. المفاهيم الأساسية للمحاسبة مثل الإيرادات والمصروفات والأصول والالتزامات والأرباح ورأس المال. مقدمة في القيد المزدوج ومسك الدفاتر الابتدائية. تسجيل المعاملات البسيطة وضبط الحسابات للمدفوعات المقدمة والاستحقاقات واستكمال الدورة المحاسبية وإعداد القوائم المالية الأولية. المحاسبة لدورة كاملة للمؤسسات التجارية (أنظمة الجرد الدائم) وإعداد التسويات البنكية.
UNIR1002	يتناول هذا المقرر عددًا من القضايا النحوية والصرفية والإملائية والبلاغية التي تسهم في إكساب المهارات اللغوية. هذه القضايا تتعلق بأقسام الكلام، وأنواع الإعراب، والجملة الاسمية، والجملة الفعلية، ومكملات الجملة، والخبر، والإنشاء. ويتوصل الطالب إلى فهم هذه القضايا عن طريق نصوص تطبيقية مختارة، مع التركيز على تنمية المهارات اللغوية الأساسية (الاستماع، والقراءة، والكتابة، والتحدث)..
IC3M2A	تم تصميم هذا المقرر لتزويد الطالب بالمعارف والمهارات الأساسية لطريقة عمل الحاسوب والتعرف على مكوناته من الأجزاء الصلبة والبرامج.
SET2A	الرياضيات التطبيقية هي مادة الرياضيات الثانية والأخيرة في مرحلة البرنامج التأسيسي العام والذين اجتازوا مادة الرياضيات الأساسية بنجاح ولم يجتازوا اختبار تحديد المستوى لهذه المادة. تعتبر هذه المادة متطلب جامعي لأي مادة رياضيات يدرسها الطالب في كليته إن وجد. وتغطي المادة عددا من المواضيع الرياضية كالدوال ورسوماتها البيانية والإحصاء الوصفي والاحتمالات واللوغاريتمات وحسابات الفائدة البسيطة والمركبة وغيرها يستعين الطلبة بالآلة الحاسبة العلمية عند دراسة هذه المادة.
BUMK1203	مقدمة لمبادئ التسويق من وجهات النظر المفاهيمية والتحليلية والإدارية. المزيج التسويقي؛ البيئة التسويقية؛ الأسواق الاستهلاكية وسلوك المستهلك الشرائي وتطبيقهما؛ أسواق الأعمال والتسويق الإلكتروني.
BULA1203	يركز المقرر على مقدمة النظم والمبادئ القانونية، ومصادر القانون، وقانون الأعمال في سلطنة عمان، والعناصر الأساسية لقانون العقود، وهياكل الأعمال الأساسية في سلطنة عمان، وقانون الوكالة. سيقدم الجزء الأخير من الدورة للطلاب حلول بديلة للنزاعات في مجال الأعمال.
BUMG1206	المجالات الرئيسية التي سيتم تناولها في هذا المقرر هي أهداف سياسات الاقتصاد الكلي والناتج المحلي الإجمالي والنمو الاقتصادي والتضخم والتوظيف وسعر الفائدة والاستثمار والضرائب والإنفاق الحكومي والسياسات المالية والنقدية وميزان المدفوعات والعلاقات مع الاقتصاد الدولي، والقضايا المعاصرة.
UNIR1100	In this course, students learn to employ reading strategies while reading faculty related texts, use paraphrasing techniques, create a presentation poster related to their specialization and write a short project proposal.
UNIR1003	يشتمل هذا المقرر على نطاق عريض من المعارف والمهارات والقيم التي تعزز وعي الطلبة بهوية المجتمع العماني وقيمه، وفهم دور المتغيرات التراثية والتاريخية والديمغرافية والثقافية والمؤسسية في تشكيل الهوية العمانية وتحديد سماتها. ويركز المقرر على التنظيم الإداري للدولة، ومنطلقات النهضة العمانية المعاصرة ومؤشراتها من خلال تسليط الضوء على فكر حضرة صاحب الجلالة السلطان هيثم بن طارق المعظم، ويركز المقرر أيضا على تعزيز قيم الانتماء والولاء والمواطنة وعلاقتها بحقوق الإنسان، والتعريف بعلاقة السلطنة بمحيطها الخليجي والعربي والإقليمي والدولي بما في ذلك المواثيق الدولية، بالإضافة إلى تسليط الضوء على الأمن الفكري والتحديات المعاصرة، ودور مؤسسات الدولة المدنية والعسكرية في خدمة الوطن..
المستوى الثاني	
BUAC2106	يأخذ الطالب خلفية عن اتخاذ القرارات المالية للشركات وسلوك أسواق رأس المال. يوفر المقرر حزمة من الرياضيات المالية مع التركيز على تقنيات الخصم، والميزانية الرأسمالية، وتقييم الاستثمار. بالإضافة الي إدارة الأصول قصيرة الأجل، وتكاليف الأموال.

BUMG2116	يغطي المقرر طبيعة السلوك التنظيمي (OB)، وديناميكيات الأفراد والجماعات في المنظمة، والتحفيز والقيادة، والهيكل التنظيمي، والرقابة التنظيمية، والسلطة التنظيمية والسياسة، وإدارة التغيير، وثقافة الشركات.
BUMK2106	يعلم مقرر الاتصالات التسويقية المتكاملة (IMC) الطلاب كيفية التواصل بشكل فعال في عالم الأعمال. ويغطي كيفية دمج جميع الأنشطة التسويقية معًا في رسالة تسويقية واحدة واضحة، وسيفهم الطلاب كيفية إنتاج الاتصالات التسويقية ونقلها. يستكشف الإعلان والعروض الترويجية، وأدوار وسائل التواصل الاجتماعي، والوسائط الرقمية، والتسويق عبر الهاتف المحمول، وأساليب التسويق الأخرى للوصول بفعالية إلى المستهلكين.
UNIR2100	The aim of the course is to introduce students to topics of various disciplines of Business, Computer & Information Technology and Engineering offered in the faculties by using authentic texts and videos. The course also aims to enhance students' Academic English skills with a particular focus on academic reading and writing. In addition, the course focuses on developing academic and technical vocabulary, core grammatical structures and summarizing skills
UNIR2001	يهدف هذا المقرر الى تعريف الطلبة – من التخصصات الأكاديمية المختلفة – بالمشاريع والانشطة التجارية وسيقوم الطلبة بتطبيق مفاهيم ريادة الاعمال وتطبيقاتها العملية الفاعلة من خلال ايجاد ومناقشة أفكار تجارية جديدة واعداد دراسة جدوى لها.
BUMG2206	مقدمة ونظرة عامة على نظرية وممارسة إدارة الموارد البشرية، بما في ذلك إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية والدولية. يكتسب الطلاب تقديرًا لاتساع ونطاق إدارة الموارد البشرية.
BUMK2206	يستكشف هذا المقرر الدراسي النظام النظري الذي يدرس تفضيلات المستهلك وعملية اتخاذ قرار الشراء. يدرس المقرر العوامل التي تؤثر على اختيارات المستهلك أو مشترياته مثل التأثير العائلي، والمعتقدات الشخصية أو الدينية، والخيارات الثقافية، ورموز المكانة. تتناول الدورة الاتجاهات والقضايا المعاصرة، بما في ذلك دور وسائل الإعلام الجديدة، والتقدم التكنولوجي، والمخاوف الأخلاقية الأخيرة التي تؤثر على الصناعة
BUMK2207	يغطي هذا المقرر مقدمة لإدارة المبيعات، وتوظيف وتدريب قوة المبيعات، وإدارة قوة المبيعات، وتحديد الأهداف والأنشطة، واختراق المبيعات، وتجزئة العملاء واستهدافهم، وإدارة الحسابات، وخدمة العملاء. فهو يدمج التكنولوجيا الحالية والبحوث وأنشطة التفكير الاستراتيجي. فهو يكيف مفاهيم إدارة المبيعات مع عالم الأعمال سريع التغير، بما في ذلك استخدام تويتر، ولينكد إن، وفيسبوك، والمدونات، والويكي، وغيرها من الطرق التفاعلية للتواصل مع العملاء.
BUMK2208	يتمحور المقرر حول الخطوات التي تتضمنها العمليات التحليلية وعمليات اتخاذ القرار المتعلقة بصياغة وتنفيذ ومراقبة برنامج إدارة التسويق لإدخال منتج معين. يوفر هذا المقرر للطلاب رؤية واسعة وكاملة وواقعية لأدوار إدارة التسويق بالإضافة إلى علاقاتهم داخل مؤسسات اليوم.
المستوى الثالث	
BUMK3106	يشمل المقرر الأسواق الإسلامية، وطبيعة وهيكل الأسواق الإسلامية، وسلوك المستهلك الإسلامي، والأسواق الإسلامية، والخدمات اللوجستية الحلال، والعلامات التجارية الإسلامية، والأخلاق الإسلامية. ويشمل نظريات وممارسات المعرفة بالسوق الإسلامية ومبادئ التسويق الإسلامي.
BUMK3107	تعد أدوات وتقنيات تحليلات التسويق أمرًا ضروريًا لأي مسوق في البيئة التنافسية الحالية. ستعرّف هذه الدورة الطلاب على أدوات التحليلات التسويقية لتوليد رؤى تسويقية من البيانات في مجالات مثل التجزئة والاستهداف وتحديد المواقع والتسعير لحل قرارات الأعمال في العالم الحقيقي. ستوفر هذه الدورة أيضًا خبرة عملية في استخدام الأدوات والبرامج، والتي قد تشمل Excel وSPSS.
BUMK3108	يوفر مقرر التسويق الدولي للطلاب فرصًا لامتلاك مجموعة من المهارات لتكييف استراتيجياتهم التسويقية مع احتياجات الأسواق الدولية. وسوف يغطي المقرر مفاهيم ونظريات التسويق الدولي. ويهدف إلى تزويد الطلاب بالكفاءات اللازمة في صياغة خطة تسويقية لدخول الأسواق الخارجية وممارسة الأعمال التجارية في البلدان الأجنبية.
UNIR3100	The purpose of the course is to enhance students' performance-based competence, and to equip them with the necessary academic research skills required to undertake an independent research project. It further develops academic writing skills including paraphrasing, summarizing, synthesizing, direct quotation and APA style citation
BUMK3216	يتضمن التسويق بين الشركات (التسويق B2B) بيع منتج أو خدمة شركة ما إلى شركة أخرى. يغطي المقرر كلا من النظرية والتطبيق في مجال التسويق بين الشركات. فهو يجمع بين أساليب متعددة لنظرية التسويق B2B. علاوة على ذلك، فهو يغطي التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي فيما يتعلق بـ B2B بالإضافة إلى القضايا المتعلقة بالاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات.
BUMK3217	تم تصميم مقرر إدارة العلامات التجارية لتزويد الطلاب بفهم شامل لمبادئ وممارسات إدارة وتطوير العلامات التجارية الناجحة. من خلال مزيج من المفاهيم النظرية والتطبيقات العملية، سوف يتعلم الطلاب كيفية تطوير وتنفيذ استراتيجيات العلامة التجارية الفعالة، وقياس وتقييم أداء العلامة التجارية، والتنقل بين الاعتبارات القانونية والأخلاقية لإدارة العلامة التجارية. سيغطي المقرر موضوعات رئيسية مثل وضع العلامة التجارية، وهوية العلامة التجارية، وقيمة العلامة التجارية، وأبحاث السوق، ورؤى المستهلك، واتصالات العلامة التجارية، والوسائط الرقمية والاجتماعية في إدارة العلامات التجارية. سوف يتعلم الطلاب أيضًا كيفية قياس أداء العلامة التجارية باستخدام مقاييس مثل حصة السوق ورضا العملاء والعائد على الاستثمار.
BUMK3218	يستكشف هذا المقرر مفاهيم وتقنيات التسويق لمجموعة واسعة بشكل استثنائي من فئات الخدمات والصناعات. ويشمل إدارة الخدمات وتسويق الخدمات وتسويق العلاقات. ويغطي على وجه الخصوص علاقات العملاء وكيفية عمل تسويق العلاقات، وتأثير تسويق العلاقات على القيمة، وقياس العلاقات، وجودة الخدمة، ورضا العملاء وولاء العملاء.

BUMK3219	أصبحت استراتيجية وتخطيط وسائل التواصل الاجتماعي عنصرين أساسيين في أي خطة اتصالات تسويقية شاملة. ومع ذلك، باعتباره مجالًا ناشئًا للتسويق، وفي بيئة دائمة التغير، فإن ما يشكل أفضل الممارسات في هذا المجال يتطور باستمرار. تم بناء هذا المقرر على فرضية أن البقاء على اطلاع دائم بالمنصات والتقنيات المختلفة أقل أهمية من فهم كيفية تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على كيفية تفاعلنا والقيام بالأعمال اليومية. سينظر هذا المقرر في الطرق المختلفة التي شكلت بها وسائل التواصل الاجتماعي مجال التسويق وغيرته ومعنى التواصل مع العملاء ضمن خطة التسويق الشاملة.
المستوى الرابع	
BUMG4116	مع اشتداد المنافسة العالمية في كل من السلع والخدمات، يعتمد نمو المنظمة واستدامتها على مدى نجاحها في دمج وظيفة سلسلة التوريد في تخطيطها واستراتيجيتها الشاملة. وبالتالي، من الضروري لجميع محترفي الأعمال أن يكتسبوا فهمًا لسلاسل التوريد. تتعامل إدارة سلسلة التوريد مع سلسلة الوظائف والمنظمات التي تخلق القيم للعملاء والمساهمين. ويشمل تصميم وإنتاج السلع والخدمات، والتوزيع المادي للسلع والخدمات، وتبسيط مكونات سلسلة التوريد لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة والاستدامة.
BUMK4106	سيساعد هذا المقرر في إزالة الغموض عن البيانات وتعزيز المهارات التحليلية لدى الطلاب باستخدام أدوات تحليل البيانات الحديثة من خلال إعداد البيانات ووضع نماذج لها وتصورها/تحليلها للشركة لاتخاذ قرارات عمل مستنيرة.
BUMK4107	الهدف الأساسي للمقرر هو تعريض الطلاب لمجموعة متنوعة من وجهات النظر حول الابتكار، والاتجاهات الناشئة الهامة في مجال الابتكار، وآثارها على إدارة الابتكار. تغطي الدورة أيضًا الأدوات والأساليب الحديثة لتصميم المنتجات وتطويرها بما في ذلك التصميم والنموذج الأولي لمنتج مادي، وتحديد احتياجات العملاء، وتوليد المفاهيم، وهندسة المنتج، والتصميم الصناعي، والتصميم للتصنيع.
BUMG4108	تم تصميم هذا المقرر لتزويد الطلاب بالمهارات اللازمة لتطوير مقترح بحثي. يغطي المقرر أساسيات المشروع البحثي، مثل أهداف البحث وأسئلة البحث، ومراجعة الأدبيات، وعناصر مختلفة من الأساليب النوعية والكمية، والتفاوض بشأن الوصول، والقضايا الأخلاقية، وجمع البيانات، وتحليل البيانات.
BUMK4206	تحليل البيئة الداخلية والخارجية؛ تحليل الصناعة؛ تحليل السوق والتنافسية؛ تحديد المواقع والميزة التنافسية المستدامة؛ الخطة التسويقية؛ استراتيجية التسويق وتنفيذها.
BUMG4207	تم تصميم المقرر لتثقيف الطلاب بالقضايا القانونية والأخلاقية في مجال الأعمال التجارية ولخلق حساسية تجاه العواقب المحتملة للقرارات التي تتخذها الشركات في تحقيق أهدافها الربحية.
BUMK4208	في هذا المقرر، سوف يتعلم الطلاب كيفية تحديد ودمج استراتيجية البيع بالتجزئة واتخاذ قرارات تجارية سليمة في بيئة البيع بالتجزئة اليوم. يغطي المقرر بناء العلاقات واستدامتها في مجال تجارة التجزئة، والتخطيط الاستراتيجي في تجارة التجزئة، ومؤسسات البيع بالتجزئة عن طريق الملكية، ومؤسسات البيع بالتجزئة عن طريق مزيج الاستراتيجيات القائمة على المتجر، والويب، وغير القائم على المتجر، وغيرها من أشكال تجارة التجزئة غير التقليدية، وجمع المعلومات ومعالجتها. في تجارة التجزئة، واختيار الموقع، والتسعير في تجارة التجزئة، وإنشاء صورة للبيع بالتجزئة والحفاظ عليها، والاستراتيجية الترويجية، ودمج استراتيجية البيع بالتجزئة والتحكم فيها.
BUMG4209	تم بناء هذا المقرر على أساسيات مقرر طرق البحث العلمي في الأعمال؛ يُتوقع من الطلاب إجراء بحث مستقل يُتوقع من خلاله إثبات التحكم في عملية البحث، بما في ذلك تحديد مشاكل خاصر بنواحي إدارة الأعمال، وجمع البيانات، وتفسيرها، وعرضها.

مقرر التدريب العملي (أو ما يعادله):

يُتيح هذا المقرر للطلبة فرصة تطبيق المعارف والمهارات التي اكتسبوها خلال دراستهم في بيئة عمل حقيقية، وتعزيز جاهزيتهم المهنية، وتنمية كفاياتهم المهنية والعملية بما يتوافق مع مخرجات تعلم البرنامج ومتطلبات سوق العمل. ويُعد هذا المقرر متطلبًا إلزاميًا ضمن البرنامج الأكاديمي، حيثما ينطبق ذلك وفقًا لطبيعة البرنامج. ويخضع المقرر للسياسات والإجراءات المعتمدة في الجامعة، ويُشرف عليه أعضاء هيئة التدريس بالتعاون مع جهات التدريب المستضيفة. وتختلف متطلبات المقرر ومدته وآليات تقييمه باختلاف البرنامج الأكاديمي.