

Faculty of Business  
Program Learning Outcomes

التسويق - الدبلوم

| المخرجات التعليمية للبرنامج (المتوقع أن يعرفه/ يفهمه الطالب و / أو يكون قادرًا على إظهاره بعد إكمال عملية التعلم) | الخصائص                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| المخرج ١                                                                                                          | يشرح النظريات والتقنيات والمفاهيم المتعلقة بالأعمال والتسويق.                                                   |
| المخرج ٢                                                                                                          | يناقش تطبيقات الكمبيوتر والأدوات والتقنيات والمهارات ذات الصلة اللازمة لاتخاذ القرار في وظائف التسويق المختلفة. |
| المخرج ٣                                                                                                          | يبني قدرات لتوصيل المعرفة العامة شفهيًا وكتابيًا إلى مجموعة محدودة من الجماهير.                                 |
| المخرج 4                                                                                                          | يطبق التقنيات العددية لاقتراح حلول للمشاكل المتعلقة بالمجالات الوظيفية المختلفة للتسويق.                        |
| المخرج 5                                                                                                          | يصنف مشاكل العمل في مجالات التسويق المختلفة واستخدام أدوات تكنولوجيا المعلومات للتفكير في حلول لها.             |
| المخرج 6                                                                                                          | يحدد الاعتبارات الأخلاقية حول الأعمال والتسويق.                                                                 |
| المخرج 7                                                                                                          | يطور مهارات التعامل مع الآخرين للعمل بفعالية في مجموعات أو بشكل فردي كعضو نشط في فريق لأداء المهمة المطلوبة.    |
| المخرج 8                                                                                                          | يحدد أهمية مهارات ريادة الأعمال ووضع خطة عمل.                                                                   |
| المخرج 9                                                                                                          | يصنف مصادر البيانات الثانوية وإحالتها من خلال تطبيق الأساليب المرجعية المناسبة وتعزيز التعلم مدى الحياة.        |

التسويق - البكالوريوس

| المخرجات التعليمية للبرنامج "ما يُتوقع من الطالب أن يعرفه ويفهمه و/أو يكون قادرًا على إظهاره بعد إكمال عملية التعلم" | الخصائص                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| المخرج 1                                                                                                             | يناقش النظريات والتقنيات والمفاهيم المتعلقة بالأعمال والتسويق.                                                          |
| المخرج 2                                                                                                             | ينفذ تطبيقات الكمبيوتر ذات الصلة بناءً على الأدوات والتقنيات والمهارات اللازمة لاتخاذ القرار في وظائف التسويق المختلفة. |
| المخرج 3                                                                                                             | يواصل المعرفة المتقدمة بمهارة شفهيًا وكتابيًا إلى مجموعة واسعة من الجماهير.                                             |
| المخرج 4                                                                                                             | يقيم التقنيات الرقمية لاقتراح حلول للمشاكل المتعلقة بالمجالات الوظيفية المختلفة للتسويق.                                |
| المخرج 5                                                                                                             | يكتشف مشاكل العمل في المجالات الوظيفية المختلفة وتطوير حل باستخدام التكنولوجيا المناسبة.                                |
| المخرج 6                                                                                                             | يحافظ على الاعتبارات الأخلاقية حول الأعمال والتسويق.                                                                    |
| المخرج 7                                                                                                             | يعمل بشكل مستقل وكذلك في مجموعات لأداء المهمة المطلوبة.                                                                 |
| المخرج 8                                                                                                             | ينمي مهارات ريادة الأعمال في تقييم التأثير الوطني والدولي للتسويق على الصناعات المختلفة.                                |
| المخرج 9                                                                                                             | يصيغ البحوث في مجالات التسويق المختلفة من خلال النماذج والمنهجيات والأساليب المناسبة.                                   |