



جامعة أم القرى
الكلية التطبيقية

النشرة التعريفية للبرنامج التدريبي

محترف أعمال معتمد في التسويق



حول برنامج محترف أعمال معتمد في التسويق:

العنوان باللغة الإنجليزية Certified Business Professional –Marketing. CBP-M.	
لغة تقديم البرنامج: اللغة العربية/ اللغة الإنجليزية.	
طريقة تقديم البرنامج: عن بعد (أونلاين).	
متطلبات اجتياز الاختبار: لا يوجد.	

العنوان باللغة العربية: محترف أعمال معتمد في التسويق	
الرقم المميز للبرنامج التدريبي: PTC035	
مجال الشهادة الاحترافية: التسويق.	
متطلبات البرنامج: لا يوجد.	

أساليب تقييم المشاركين قد تتضمن أحد الآتي:



أساليب واستراتيجيات التدريب قد تتضمن أحد الآتي:





وصف البرنامج:

شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق هي شهادة مهنية معترف بها دولياً تهدف إلى تعزيز المهارات والمعرفة في مجال التسويق. تُعتبر هذه الشهادة مثالية للطلبة والخريجين وللمحترفين الذين يسعون لتطوير استراتيجيات تسويقية فعّالة وتحقيق نتائج ملموسة في عالم الأعمال. تغطي الشهادة مجموعة من المواضيع الأساسية، بما في ذلك تحليل السوق، استراتيجيات التسويق الرقمي، إدارة العلامة التجارية، وبحوث المستهلكين. من خلال الحصول على شهادة، يتمكن الأفراد من فهم الاتجاهات الحالية في التسويق وتطبيق أفضل الممارسات لتحقيق النجاح، وتُساعد هذه الشهادة المتدربين على تعزيز سيرتهم الذاتية وزيادة فرصهم في الحصول على وظائف متميزة .

الهدف العام من البرنامج:

يهدف برنامج التسويق إلى تهيئة المتدربين حيث يزود المتدربين بالمبادئ والمفاهيم والمنهجيات الأساسية في مجال اتصالات الأعمال كما يصقل مهاراتهم عبر تعريفهم على أحدث المنهجيات التي تتيح لهم الاستفادة القصوى من خبراتهم وتزويد المشاركين بالمعارف والمهارات اللازمة لتطبيق استراتيجيات التسويق الاحترافية بفعالية وكفاءة ، بما يعزز قدرتهم على قيادة الأنشطة التسويقية ، تحقيق أهداف الأعمال ، والتميز في السوق التنافسي.

الأهداف التفصيلية للبرنامج :

١. يفهم المشارك المبادئ والمفاهيم الأساسية للتسويق.
٢. يتمكن من تحديد إطار عمل التسويق.
٣. يعدد أنواع دراسات التسويق المختلفة.
٤. يحدد الإجراءات الواجب اتباعها وتلك التي يجب تجنبها في التسويق.
٥. يوضح أنواع سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة في قراراته الشرائية.
٦. يشرح مفهوم التسويق المستهدف وأهدافه.
٧. يصمم خططاً تسويقية فعالة ويحدد معايير تسعير مناسبة.
٨. يبين مفهوم العلامة التجارية وكيفية تطوير استراتيجيات تسويقية لها.
٩. يستعرض استراتيجيات التسعير ومراحل دورة حياة المنتج.
١٠. يحلل اتجاهات السوق وقيم المنتجات.
١١. يشرح مفهوم التواصل التسويقي وأنواعه.
٢١. يطور استراتيجيات توزيع فعالة ويستفيد من التكنولوجيا في التسويق.
٣١. ينشئ موقعاً إلكترونيًا ويستكشف قنوات التسويق الإلكتروني.
٤١. يقيم خطط التسويق بشكل دوري ويطور مهاراته في هذا المجال.

الوحدات التدريبية:

- الوحدة الأولى: مدخل إلى التسويق الاحترافي.
- الوحدة الثانية: سلوك المستهلك.
- الوحدة الثالثة: وضع خطة التسويق .
- الوحدة الرابعة: تحليل المنتج والسوق .
- الوحدة الخامسة: تقييم المنتج وتقييم السوق .
- الوحدة السادسة: التسويق المستهدف .
- الوحدة السابعة: تمركز العلامة التجارية .
- الوحدة الثامنة: استراتيجيات التسويق .
- الوحدة التاسعة: التواصل واتصالات الأعمال .
- الوحدة العاشرة: التخطيط لتقديم المنتج .
- الوحدة الحادية عشر: التسعير .
- الوحدة الثانية عشر: التوزيع .
- الوحدة الثانية عشر: التكنولوجيا في التسويق .
- الوحدة الثالثة عشر: تقييم استراتيجيات التسويق .

مدة البرنامج التدريبي:



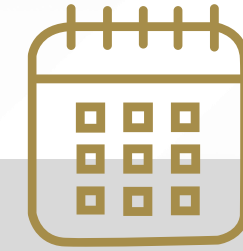
٥ ساعات
تدريبية.

عدد الساعات في
اليوم الواحد:



٢٥ ساعة
تدريبية.

إجمالي الساعات
التدريبية:



٥ أيام.

مدة البرنامج
التدريبي:

دعم البرنامج التدريبي:



البرنامج مدعوم من صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف)
يرجى التحقق من أهلية استحقاقك لدعم صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) لهذا البرنامج

التدريبي عبر الرابط

<https://www.hrdf.org.sa>

سياسة الانسحاب واسترجاع المبلغ:

- رسوم البرنامج تشمل رسوم التدريب و الاختبار.
- يجب الاطلاع على شروط وأحكام الدعم المالي والتعويض من صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف) على الرابط (hrdf.org.sa).
- يحق للمتدرب استرجاع الرسوم الدراسية والانسحاب من البرنامج التدريبي بثلاثة أيام عمل قبل تاريخ انعقاده، وليس بعد ذلك.
- في حالة تأجيل البرنامج لأسباب لا تتعلق بالمتدرب ، فيمكن للمتدرب اختيار أحد الخيارين التاليين : المشاركة في الموعد المستحدث للبرنامج التدريبي ، أو رفع الطلب لاسترداد كامل المبلغ المسدد .
- في حال تعذر إقامة البرنامج التدريبي بالكامل لأسباب لا تتعلق بالمتدرب ، فيحق له المطالبة باسترجاع مبلغ السداد .
- في حال تعذر حضور المتدرب للبرنامج التدريبي دون تقديم سبب مشروع ومقبول، فلا يحق له طلب استرداد المبلغ .
- في حال وجود ظروف قهرية تمنع استكمال المتدرب للبرنامج التدريبي، فيحق له التقدم بعذره ، وفي حال قبول العذر، فيمكن طلب استرداد المبلغ مخصصاً منه ما مقداره 15% .
- يجب ألا تقل نسبة حضور المتدرب عن (75%) من مجموع ساعات البرنامج التدريبي حتى يتمكن من الحصول على شهادة إتمام حضور الدورة التدريبية .
- في حال تقديم المتدرب لطلب الانسحاب ، فإن ذلك لا يعد بمثابة الموافقة عليه ، بل يتم دراسته أولاً والرد بالنتائج والتوصيات خلال (30) يوم عمل من تاريخ رفع الطلب .

حقائق عن الاختبار:

طبيعة الأسئلة: اختيار من متعدد.	زمن الأسئلة: ساعتان.	عدد الأسئلة: ٥ سؤالاً.	لغة الاختبار: اللغة العربية/ اللغة الإنجليزية.
---	--------------------------------	----------------------------------	---

يرجى ملاحظة أن الاختبار مقدم من جهة عالمية، ولا نملك أي إطلاع على محتوى الاختبارات الخاصة بالشهادات المهنية. لذا، يتطلب من المتدربين الإعداد والتحضير الجيد لضمان تحقيق أفضل النتائج.

سياسة إعادة الاختبار في حال عدم الاجتياز:

- يلزم سداد رسوم الاختبار مرة أخرى لإتاحة فرصة إعادة الاختبار.
- يجب على المتدرب التأكد من استعداده الكامل قبل دخول الاختبار الفعلي وذلك بمراجعة كافة المواد التدريبية.
- يُنصح بدخول الاختبار التجريبي المتاح قبل الاختبار الفعلي، حيث يساعد في تحديد مستوى الاستعداد والتعرف على نمط الأسئلة.

متطلبات اجتياز البرنامج التدريبي:

- يجب ألا تقل نسبة حضور المتدرب عن (٧٥%) من مجموع ساعات البرنامج التدريبي حتى يتمكن من الحصول على شهادة إتمام حضور الدورة التدريبية.
- يجب على المتدرب رفع طلب للاختبار في غضون (شهر) كحد أقصى وفي حال تأخر المتدرب عن تحديد الموعد أو تغيبه عن الموعد الذي قام بحجزه للاختبار، يحصل على إنذار أول ولا يحق له بالمطالبة في دخول الاختبار في حال تكرار ذلك مرة أخرى.

سياسة التسجيل:

١. أقر بالاطلاع على شروط دعم صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف).
٢. أقر بالاطلاع على النشرة التعريفية وكافة الشروط والأحكام والمتطلبات لاجتياز البرنامج التدريبي واجتياز الشهادة الاحترافية.

صفحة الموقع الإلكتروني التي توضح تفاصيل الشهادة الاحترافية من قبل الجهة المانحة لها:

[https://ibtamea.com /](https://ibtamea.com/)



جامعة أم القري
الكلية التطبيقية

شكراً لكم.