

المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم العالي

جامعة الملك عبد العزيز



كلية المجتمع بجدة

قسم إدارة الأعمال والمعلومات (BIT)

برنامج التجارة الالكترونية

E-Commerce Program Curriculum

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المحتويات

..... ٣	المحتويات
..... ٤	مقدمة
..... ٤	رسالة الكلية
..... ٤	رؤية الكلية
..... ٤	أهداف الكلية
..... ٥	أقسام الكلية وبرامجها
..... ٥	أ. قسم الحاسب وتقنية المعلومات
..... ٦	ب. قسم ادارة الاعمال والمعلومات
..... ٦	ج. قسم تقنية المعلومات الصحية
..... ٦	الرموز والأرقام
..... ٧	أ. الاختصارات (ترميز الاقسام)
..... ٧	جدول (أ): قائمة الاختصارات المستخدمة ببرامج كلية المجتمع بجدة
..... ٧	ب. أرقام المقررات الدراسية
..... ٨	جدول (ب): الرموز الرقمية المستخدمة للمقررات العامة
..... ٨	جدول (ج): الرموز الرقمية المستخدمة لبرامج ادارة الاعمال والمعلومات
..... ٩	قسم ادارة الاعمال والمعلومات
..... ٩	أ) مقدمة
..... ٩	ب) رؤية القسم
..... ٩	ج) رسالة القسم
..... ٩	د) متطلبات برنامج التجارة الالكترونية
..... ١٠	جدول (١): المقررات العامة لجميع تخصصات كلية المجتمع بجدة (متطلبات الكلية) (١٩ وحدة معتمدة)
..... ١١	جدول (٢): المقررات التخصصية بقسم ادارة الاعمال والمعلومات (١٦ وحدة معتمدة)
..... ١٢	جدول (٣): المقررات التخصصية لبرنامج التجارة الالكترونية (٣١ وحدة معتمدة)
..... ١٣	برنامج التجارة الالكترونية
..... ١٣	١.١ رؤية عامة
..... ١٣	٢.١ المهارات المكتسبة من البرنامج
..... ١٥	٣.١ جدول توزيع مقررات برنامج التجارة الالكترونية
..... ١٦	٤.١ توصيف المقررات

مقدمة

تعد كلية المجتمع بجدة إحدى كليات جامعة الملك عبد العزيز والتي تم تأسيسها في عام ١٤٢٣ هـ / ٢٠٠٢ م كأحدى مؤسسات التعليم العالي بالمملكة ومدة الدراسة فيها ثلاث سنوات متضمنة السنة التحضيرية ساعية إلى تحقيق التعليم الناجح لجميع الطلاب. تهدف كلية المجتمع بجدة منذ نشأتها إلى تقديم خدمات تعليمية للمجتمع ككل بمدينة جدة حيث تقدم الكلية طيفاً واسعاً من البرامج التقنية والمهنية المتخصصة والتي تحاول الكلية من خلالها أن تفي باحتياجات سوق العمل واحتياجات الطلاب في آن واحد.

رسالة الكلية

تسعى كلية المجتمع بجدة لتحقيق رسالتها من خلال تقديم برامج تعليمية تأهيلية ذات جودة عالية وذلك من خلال تنوع طرق التدريس والمناهج الشاملة ذات الارتباط الوثيق باحتياجات المجتمع المحيط وكذلك احتياجات سوق العمل.

رؤية الكلية

تسعى كلية المجتمع بجدة جادة لتصبح كلية المجتمع الرائدة في المملكة العربية السعودية من خلال ما تقدمه من فرص تعليمية متميزة وفعالة ومستمرة على المدى الطويل لجميع أفراد المجتمع بما يحقق لهم المعرفة، والمهارة، والتوجيه الصحيح والقيم الضرورية للنجاح في عالم التقنيات الحديثة والإدارة.

أهداف الكلية

تسعى كلية المجتمع بجدة لتحقيق الأهداف التالية:

١. مد الطلاب بالمصادر والخدمات الضرورية التي تساعدهم على تحقيق أهدافهم الشخصية والتعليمية.
٢. توفير فرص التعليم العالي لأفراد المجتمع غير القادرين على الالتحاق به.
٣. تعليم الطلاب التفكير الإبداعي والتواصل بفاعلية وتعليمهم القدرة على التحليل الكمي والكيفي.
٤. منح درجات علمية وشهادات تدريبية للتوظيف في المجالات المتخصصة.
٥. إشراك المجتمع كمصدر فعال أو مشارك في العملية التعليمية وانتشار المعرفة.
٦. تقديم برامج التعليم المستمر التي تساعد أفراد المجتمع على تطوير وتنمية مهارات تحقق التقدم الوظيفي.
٧. تطوير المشاركات المجتمعية والحفاظ عليها.
٨. تقديم الخدمات لقطاعي الصناعة والأعمال والتي من شأنها تحقيق التنمية الاقتصادية.

٩. تشجيع كل السياسات الإدارية الجديدة التي من شأنها تحسين العملية التعليمية.
١٠. تحسين خدمات الكلية من خلال التقييم المستمر ومراجعة الأهداف، والبرامج والعمليات الإدارية والتعليمية والتنظيمية داخل الكلية.

أقسام الكلية وبرامجها

تمنح كلية المجتمع بجدة درجة الدبلوم المشارك (شهادة جامعية متوسطة) في العلوم التطبيقية للطلاب الذين يكملون بنجاح دراسة البرامج التحضيرية في مجال العلوم التطبيقية للوصول لمستوى تقني أو شبه إحترافي لإحراز النجاح والتقدم في العمل المهني. ومدة الدراسة لدرجة الدبلوم المشارك في العلوم التطبيقية التي تقدمها كلية المجتمع بجدة ثلاث سنوات متضمنة السنة التحضيرية والتي تشتمل على دراسة اللغة الإنجليزية والرياضيات والحاسب الآلي قبل البدء في المقررات الدراسية للبرامج التخصصية ويتطلب الحصول على هذه الدرجة إكمال ٦٤ وحدة معتمدة على الأقل مقسمة إلى ١٩ وحدة معتمدة للمقررات العامة و ٤٥ وحدة معتمدة على الأقل للمقررات التخصصية.

إن دور كلية المجتمع بجدة هو تقديم برامج تعليمية متخصصة لمن يبحثون عن المعرفة القوية والمهارات العالية المطلوبة للتوظيف في مجالات أعمالهم المختارة. وتركز برامج كلية المجتمع على التخصصات التي تمنح الدارس فرصة قوية للعمل المستمر، ويصاحب هذه البرامج التدريب الميداني الذي يعتبر من أهم احتياجات الموظفين. إن البرامج الأكاديمية الحالية في الكلية تعد وتقدم حالياً من خلال الأقسام التالية:

أ. قسم الحاسب وتقنية المعلومات (CIT)

ويقدم هذا القسم البرامج التالية:

- | | |
|--|------------|
| ١. برنامج إدارة الشبكات | (متاح) |
| ٢. برنامج تقنية الشبكات | (غير متاح) |
| ٣. برنامج إدارة قواعد البيانات | (غير متاح) |
| ٤. برنامج تطوير تطبيقات قواعد البيانات | (غير متاح) |
| ٥. برنامج تصميم الرسوم بالحاسب الآلي | (غير متاح) |
| ٦. برنامج تقنية تطوير المواقع | (غير متاح) |

ب. قسم ادارة الاعمال والمعلومات (BIT)

ويقدم هذا القسم البرامج التالية:

١. برنامج التسويق (متاح)
٢. برنامج المحاسبة (متاح)
٣. برنامج المبيعات (متاح)
٤. برنامج التأمين (متاح)
٥. برنامج التجارة الالكترونية (عبر الانترنت) (غير متاح)

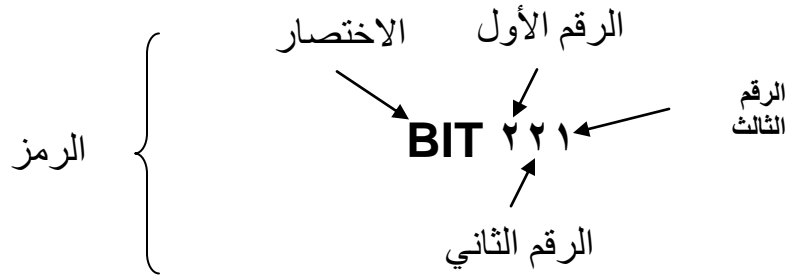
ج. قسم تقنية المعلومات الصحية (HIT)

ويقدم هذا القسم البرامج التالية:

١. برنامج مساعد صيدلي (متاح)

الرموز والأرقام

يرمز لكل مقرر دراسي بثلاثة أرقام مسبقة بالاختصار الدال على القسم المختص بتدريس هذا المقرر



وتوضح الجداول التالية هذه الاختصارات والأرقام.

أ. الاختصارات (ترميز الاقسام):

جدول (أ): قائمة الاختصارات المستخدمة ببرامج كلية المجتمع بجدة

القسم	الاختصارات- بالانكليزية
قسم إدارة الأعمال والمعلومات	BIT
قسم الحاسب وتقنية المعلومات	CIT
قسم المقررات العامة	GRC
قسم تقنية المعلومات الصحية	HIT
قسم إدارة الأعمال والمعلومات - التأمين	INS

ب. أرقام المقررات الدراسية

١. الرقم الأول

ويشير إلى مستوى المقرر وذلك كما يلي:

- المستوى التمهيدي (ساعات غير محتسبة) (٠)
- المستوى الأول (١)
- المستوى الثاني (٢)

٢. الرقم الثاني

ويشير إلى التخصص الدقيق داخل القسم، والجدولان التاليان { جدول (ب) و جدول (ج) } يوضحان الرموز المستخدمة للمقررات العامة ومقررات قسم إدارة الأعمال والمعلومات .

٣. الرقم الثالث

ويشير إلى الوحدة الرقمية أي الترتيب النسبي للمقرر داخل التخصص.

جدول (ب): الرموز الرقمية المستخدمة للمقررات العامة

الرمز	التخصصات
٠	الرياضيات
١	اللغة الإنجليزية
٢	مهارات الاتصال
٣	أخلاقيات العمل
٤	مهارات عامة

جدول (ج): الرموز الرقمية المستخدمة لبرامج إدارة الأعمال والمعلومات

الرمز	التخصصات
٠	عام
١	إدارة الأعمال
٢	المحاسبة
٣	الإدارة
٤	التسويق
٥	الإدارة المالية
٦	المبيعات
٧	التجارة الإلكترونية
٨	التدريب التعاوني

قسم إدارة الأعمال والمعلومات

(أ) مقدمة

تزود برامج هذا القسم الطلاب بمهارات الجمع بين علوم إدارة الأعمال و تقنية المعلومات المطلوبة للبيئة المعاصرة لإدارة الأعمال ذات التقنيات العالية. ويتاح للطلاب فرصة الاختيار من بين برامج متعددة داخل قسم إدارة الأعمال والمعلومات على أن يمنح خريجو هذه البرامج درجة الدبلوم المشارك (شهادة جامعية متوسطة) في العلوم التطبيقية Associate in Applied Science (AAS)، ويتطلب الحصول على هذه الدرجة إكمال ٦٤ وحدة معتمدة كحد أدنى. ولهذه الدرجة ثلاثة مكونات رئيسية هي: المقررات العامة ، والمقررات التخصصية للقسم، والمقررات التخصصية للبرنامج. ولكل برنامج متطلبات خاصة به، لذا يجب الرجوع إلى البرنامج المعنى عند الرغبة في المزيد من التوضيح.

(ب) رؤية القسم:

يسعى القسم ليصبح رائدا على مستوى المملكة العربية السعودية من خلال ما يقدمه من فرص تعليمية متميزة لأفراد المجتمع لتوجد منهم كوادر متخصصة ومدربة على آخر ما استجد في المعرفة الادارية وتقنياتها.

(ج) رسالة القسم:

إن رسالة هذا القسم تواكب رسالة الكلية، حيث يسعى القسم لتقديم برامج تعليمية متميزة بجودتها ومتخصصة في موضوعها لرفد سوق العمل والمجتمع بما يحتاجه من عاملين. وتمتاز تلك البرامج بمناهجها الشاملة ذات الارتباط الوثيق باحتياجات سوق العمل وبتبنيها لآخر ما استجد من طرق التدريس ووسائله.

(د) متطلبات برنامج التجارة الالكترونية:

- | | | |
|--|------------------|----------|
| ١. المقررات العامة | = ١٩ وحدة معتمدة | (جدول ١) |
| ٢. المقررات العامة بقسم ادارة الأعمال والمعلومات | = ١٦ وحدة معتمدة | (جدول ٢) |
| ٣. المقررات التخصصية للبرنامج | = ٣١ وحدة معتمدة | (جدول ٣) |

المجموع = ٦٦ وحدة معتمدة

ملاحظة:

يجب على الطلاب الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية قبل البدء في أي مقرر دراسي بالفصل الدراسي الثالث أو أي فصل دراسي يليه.

جدول (١): المقررات العامة لجميع تخصصات كلية المجتمع بجدة (١٩ وحدة معتمدة)

المتطلبات السابقة	الوحدات المعتمدة	أسم المقرر	رمز المقرر- بالانكليزية	رمز المقرر- بالعربية
FAOYC*	٢	إعداد وتطوير رجل الأعمال	BIT ٢٠٠	تام ٢٠٠
GRC ١١١	٣	مقدمة في تقنية المعلومات	CIT ١٠٠	حاتم ١٠٠
لا يوجد	٠	رياضيات تمهيدية I	GRC ٠٠١	معا ٠٠١
GRC ٠٠١	٠	رياضيات تمهيدية II	GRC ٠٠٢	معا ٠٠٢
لا يوجد	٣	لغة إنجليزية مكثفة I	GRC ١١١	معا ١١١
GRC ١١١	٣	لغة إنجليزية مكثفة II	GRC ١١٢	معا ١١٢
FAOYC	٢	مهارات الاتصال I	GRC ١٢١	معا ١٢١
GRC ١٢١	٢	مهارات الاتصال II	GRC ١٢٢	معا ١٢٢
FAOYC	٢	أخلاقيات العمل I	GRC ١٣١	معا ١٣١
GRC ١٣١	٢	أخلاقيات العمل II	GRC ٢٣٢	معا ٢٣٢
	١٩	المجموع		

*FAOYC: تعنى الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية.

جدول (٢): المقررات العامة بقسم إدارة الأعمال والمعلومات (١٦ وحدة معتمدة)

المتطلبات السابقة	الوحدات المعتمدة	أسم المقرر	رمز المقرر- بالانكليزية	رمز المقرر- بالعربية
FAOYC*	٢	مبادئ الاقتصاد	BIT ١١٦	تام ١١٦
FAOYC	٢	مبادئ الإدارة	BIT ١٣٠	تام ١٣٠
FAOYC	٣	مبادئ التسويق	BIT ١٤٠	تام ١٤٠
FAOYC	٣	أسس المحاسبة المالية	BIT ١٥١	تام ١٥١
BIT ١٣٠	٣	القانون التجاري	BIT ٢١٦	تام ٢١٦
BIT ١٣٠, ١٥١, ١٣٣, & CIT ١٥٣	٣	إدارة مشروع	BIT ٢٣٨	تام ٢٣٨
	١٦	المجموع		

*FAOYC: تعنى الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية.

جدول (٣): المقررات التخصصية لبرنامج التجارة الالكترونية (٣١ وحدة معتمدة)

المتطلبات السابقة	الوحدات المعتمدة	أسم المقرر	رمز المقرر- بالانكليزية	رمز المقرر- بالعربية
FAOYC	٢	مقدمة في التجارة الالكترونية	BIT ١٧٠	تام ١٧٠
BIT ١٤٠	٢	سلوك المستهلك في التجارة الالكترونية	BIT ١٧٣	تام ١٧٣
FAOYC	٣	نظام المعلومات الادارية	BIT ١٣٣	تام ١٣٣
موافقة القسم	٢	موضوع خاص مختار في التجارة الالكترونية	BIT ٢٧٥	تام ٢٧٥
BIT ١٧٠, BIT ١٧٣	٣	استراتيجية التجارة الالكترونية	BIT ٢٧٨	تام ٢٧٨
BIT ١٤٠, BIT ١٧٣	٢	التسويق عبر الانترنت	BIT ٢٤٤	تام ٢٤٤
موافقة القسم	٢	التدريب التعاوني	BIT ٢٨١	تام ٢٨١
FAOYC	٢	تحليل وتصميم النظم	CIT ١٥٣	حاتم ١٥٣
FAOYC	٢	اساسيات الشبكات	CIT ١٦٠	حاتم ١٦٠
FAOYC	٣	نظام ادارة قواعد البيانات	CIT ٢٧١	حاتم ٢٧١
BIT ١٧٠, CIT ١٥٣	٣	برمجة الشبكة	CIT ٢٢٠	حاتم ٢٢٠
BIT ١٧٠, CIT ١٥٣	٣	ادارة أمن المعلومات	CIT ٢٦١	حاتم ٢٦١
CIT ١٦٠	٢	ادارة خادم الزبون / الشبكة	CIT ٢٦٣	حاتم ٢٦٣
	٣١	المجموع		

*FAOYC: تعنى الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية.

برنامج التجارة الالكترونية

١.١ رؤية عامة

لقد صمم برنامج شهادة الدبلوم المشارك (وهي شهادة جامعية متوسطة) في العلوم التطبيقية في التجارة الالكترونية (التجارة عبر الانترنت) ليقابل احتياجات الطلاب و يمدهم بالمهارات الضرورية في ذلك المجال. كما أن المنهج الدراسي يضع أساسا من المعرفة الواسعة التي تشمل أحدث الأفكار النظرية والعملية المرتبطة بمجال التجارة الالكترونية. يتعلم الطالب مكانة واهمية التجارة الالكترونية وكيف انها تتكامل ضمن ممارسات التجارة وطرقها. ان منهج هذا البرنامج يبني اساس معلوماتي يشتمل على آخر ما تم التوصل له من افكار وممارسات في مجال التجارة الالكترونية.

يتضمن البرنامج مقررات عامة في الادارة والتسويق لبناء اساس لدراسة مقررات متخصصة تبرز اهمية تقنية المعلومات كاداة لتطوير وتحسين التجارة وادارة الاعمال، كما تزيد من مهارات استخدام الحاسب الآلي لحل المشاكل النوعية في مجال التجارة وادارة الاعمال.

ان هذا البرنامج يخرج مؤهلين ذوي خبرة في مجال التجارة الالكترونية، ويتضمن مدخل في التجارة وادارة الاعمال الالكترونية، وفي التسويق الالكتروني، وفي المعاملات التجارية الالكترونية، وفي الدعاية الالكترونية، وفي مجال العلاقات العامة الالكترونية ضمن مؤسسات التجارة الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وضمن القطاع الخاص والقطاع العام ومؤسسات الحكومة.

١.٢ المهارات المكتسبة من البرنامج

١. تعريف ووصف مكونات وبرمجيات الحاسب الآلي والمعرفة العملية لنظم معلومات الحاسب الآلي المتنوعة، ومفاهيمه، وتطبيقاته، وأساليب البرمجة (١٠٠ CIT).
٢. دراسة اسس ومفاهيم التجارة الالكترونية القائمة في عالم التجارة اليوم (١٧٠ BIT).
٣. التعرف على السمات الأصلية ووظائف علم إدارة الأعمال الحديث. فكما ان الادارة هي مجال يتسم بالحركية والتغير، وكما ان العالم من حولنا يتطور قدماً لكنه في نفس الوقت يسعى لاستيعاب هذه الصفة الحركية للمنظومات الادارية والمؤسسات القائمة في عالم اليوم، ونعني بذلك المكتسبات والتحديات التي يلاقيها من يدير تلك المؤسسات (١٣٠ BIT).
٤. دراسة المفاهيم الاساسية لانظمة المعلومات الساندة وكيفية استخدامها لادارة ومعالجة كم وفيض المعلومات ضمن منظور اداري (١٣٣ BIT).

٥. إيجاد وتحليل اتصالات إدارة العمل الداخلية والخارجية متضمنة الأساليب اللفظية وغير اللفظية المتنوعة (GRC ١٢٢).
٦. تعريف وتحديد الاقتصاد والمشكلات الاقتصادية وما يخص العرض والطلب على البضائع والخدمات وتوفيرها على المستوى الشخصي والعام (BIT ١١٦).
٧. دراسة أسس انشاء وبداية مؤسسة اقتصادية جديدة أو شراء مؤسسة قائمة، ودراسة طبيعة و منهجية إنشاء وتطوير المشاريع، والمهارات اللازمة لإنجاحها بما في ذلك التخطيط والإدارة المالية وإنشاء وإدارة المؤسسات الاقتصادية (BIT ٢٠٠).
٨. دراسة الجوانب القانونية والأخلاقية للشركات التجارية والوكلاء والشركاء وما يخص الإفلاس ومشكلات الثقة والأمن المالي وقضايا أخرى مختلفة تخص قوانين ومبادئ إدارة الأعمال (BIT ٢١٦).
٩. دراسة اسس ونظريات علم السلوكيات المستوحاة من العلوم الاجتماعية المختلفة لدراسة ومعرفة سلوك المستهلك في مجال التجارة الالكترونية (BIT ١٧٣).
١٠. وصف مبادئ التسويق الأساسية والمرتبطة بهيكل إدارة الأعمال وسوق العمل المحلي (BIT ١٤٠).
١١. دراسة المفاهيم الأساسية في مجال الادارة المالية واسس المحاسبة (BIT ١٥١).
١٢. الاطلاع على المعلومات الأساسية لقواعد واسس التسويق الالكتروني وتطبيقها في مجال التجارة الحديثة (BIT ٢٤٤).
١٣. فهم ودراسة اسس ادارة المشروع وتطبيقها في الحياة العملية بأسلوب كفوء ضمن الوقت المتاح (BIT ٢٣٨).
١٤. تعريف وتحديد عملية التخطيط الاستراتيجي مع توضيح وتركيز خاص على تطور استراتيجيات التجارة الالكترونية (BIT ٢٧٨).
١٥. التعرف على مفهوم تحليل وتصميم الانظمة، واستخدام وسائل ذلك التحليل والتصميم في تطوير الانظمة (CIT ١٥٣).
١٦. وصف شبكات الحاسب المحلية طبقاً للمواصفات القياسية ، متضمناً المصطلحات، مكونات الحاسب الآلي وبرمجياته، التوصيلية ، وفن بناء الشبكات، مع التركيب البنوي لذلك (CIT ١٦٠).
١٧. مقدمة في مهارات البرمجة لتصميم المواقع على الشبكة العنكبوتية بمحتوى مرن وحركي لانتاج مواقع متفاعلة (CIT ٢٢٠).
١٨. معرفة مهارات تحليل متطلبات التجارة وادارة الاعمال، والالمام بعمليات تصميم استراتيجيات أمن الشبكات (CIT ٢٦١).

٣.١ جدول توزيع مقررات برنامج التجارة الالكترونية

رقم المقرر	أسم المقرر	الوحدات المعتمدة	المتطلبات السابقة	محاضرة	معمل
الفصل الأول					
GRC ٠٠١	الرياضيات التمهيدية I	٠	لا يوجد	٤	٠
GRC ١١١	اللغة الانكليزية المكثفة ١	٣	لا يوجد	١٥	٥
	المجموع	٣			
الفصل الثاني					
CIT ١٠٠	مقدمة في تقنية المعلومات	٣	GRC ١١١	٢	٢
GRC ٠٠٢	الرياضيات التمهيدية ١١	٠	GRC ٠٠١	٤	٠
GRC ١١٢	اللغة الانكليزية المكثفة ١١	٣	GRC ١١١	١٥	٥
	المجموع	٦			
الفصل الثالث					
BIT ١٧٠	مقدمة في التجارة الالكترونية	٢	FAYOC *	٢	٠
BIT ١٤٠	مبادئ التسويق	٣	FAOYC	٣	٠
BIT ١١٦	مبادئ الاقتصاد	٢	FAYOC	٢	٠
BIT ١٣٠	مبادئ الإدارة	٢	FAYOC	٢	٠
GRC ١٢١	مهارات الاتصال I	٢	FAYOC	٢	٠
GRC ١٣١	أخلاقيات العمل ١	٢	FAYOC	٢	٠
	المجموع	١٣			
الفصل الرابع					
CIT ١٥٣	تحليل وتصميم الانظمة	٢	FAOYC	٢	٠
BIT ١٧٣	سلوكيات المستهلك في التجارة الالكترونية	٢	BIT ١٤٠	٢	٠
CIT ١٦٠	أسس الشبكات	٢	FAOYC	١	٢
BIT ١٣٣	نظام المعلومات الادارية	٣	FAOYC	٣	٠
BIT ١٥١	المحاسبة المالية في التجارة الالكترونية	٣	FAOYC	٣	٠
GRC ١٢٢	مهارات الاتصال ١١	٢	GRC ١٢١	٢	٠
	المجموع	١٤			
الفصل الخامس					
BIT ٢٠٠	إعداد وتطوير رجل الأعمال	٢	FAYOC	٢	٠
BIT ٢١٦	القانون التجاري	٣	BIT ١٣٠	٣	٠
BIT ٢٤٤	التسويق عبر الانترنت	٢	BIT ١٤٠, BIT ١٧٣	٢	٠
CIT ٢٢٠	برمجة الشبكة	٣	BIT ١٧٠, CIT ١٥٣	٢	٢
CIT ٢٧١	نظام ادارة قواعد البيانات	٣	FAYOC	٢	٢
BIT ٢٣٨	ادارة المشروع	٣	BIT ١٣٠, ١٣٣, ١٥١, CIT ١٥٣	٣	٠
	المجموع	١٦			
الفصل السادس					
CIT ٢٦١	ادارة امن المعلومات	٣	BIT ١٣٣, CIT ١٥٣	٢	٢
CIT ٢٦٣	ادارة خادم الزبون / الشبكة	٢	CIT ١٦٠	١	٢
BIT ٢٧٥	مواضيع خاصة في التجارة الالكترونية	٢	موافقة القسم	٢	٠
BIT ٢٧٨	استراتيجية التجارة الالكترونية	٣	BIT ١٧٠, BIT ١٧٣, CIT ١٥٣	٣	٠
BIT ١٨١	التدريب التعاوني	٢	موافقة القسم	٠	٠
GRC ٢٣٢	أخلاقيات العمل ١١	٢	GRC ١٣١	٢	٠
	المجموع	١٤			
	مجموع الوحدات المعتمدة	٦٦			

FAOYC* : تعني الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية

٤,١ توصيف المقررات

المقررات العامة (١٩ وحدة معتمدة)

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	إعداد وتطوير رجل الأعمال	BIT ٢٠٠
٠	٢	٢		
يقدم هذا المقرر أسس إنشاء أو شراء مؤسسة تجارية، وطبيعة عملية الإعداد والمهارات المطلوبة للنجاح متضمنة التخطيط، والتمويل، وبدء العمل وإدارته بعد ذلك. وهذا يتضمن التدريب على البراعة الذاتية في تحليل الظروف والمتطلبات لأختيار المشروع المناسب وتوفير عوامل ومتطلبات إنجاحه. كما يتطلب التعرف على وسائل التقصي والبحث لإيجاد الزبائن والسوق الملائمة والخوض في قواعد المنافسة، كما يتطلب معرفة بمصادر التمويل لإنشاء مشروع، ومعرفة في أنظمة المحاسبة، واستخدام كفو للحاسب وبرمجيته في انجاز التحليل والتعامل مع الفرضيات.				
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية				المتطلبات السابقة:
Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management, Thomas Zimmerer, and Norman Scarborough, ٤ th edition, ٢٠٠٤, Prentice Hall, Pearson Education				الكتب المقررة:

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مقدمة في تقنية المعلومات	CIT ١٠٠
٢	٢	٣		
ويشمل رؤية عامة لنظم معلومات الحاسب الآلي، والمفاهيم الأساسية للحاسب الآلي، وأساليب برمجة الحاسب الآلي مع اكتساب خبرة التطبيق العملي لبعض برمجيات إدارة الأعمال المختارة وإحدى لغات برمجة الحاسب الآلي.				
GRC ١١١				المتطلبات السابقة:
Introduction to Computers, Peter Norton, ٥ th Edition, (٢٠٠٣), McGraw Hill				الكتب المقررة:

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	رياضيات تمهيدية I	GRC ٠٠١
٠	٤	٠		
صمم هذا المقرر لتقوية المهارات الأساسية في الرياضيات. وتشمل موضوعاته على: نظام الأعداد الحقيقية، الفترات، القيم المطلقة، الأسس، تحليل الدوال الترويعية، الدوال الخطية، المعادلات الجذرية، مبادئ الدوال، العمليات الجبرية للدوال، رسم الدوال، الدوال كثيرة الحدود، والدوال الكسرية. بإتمام هذا المقرر يمكن للطلاب أداء العمليات الحسابية الأساسية وتطبيق الأساسيات المكتسبة لحل مشكلات الرياضيات باستخدام التقنية المناسبة.				
لا يوجد				المتطلبات السابقة:
R. Aufmann, V. Barker & R. Nation: College Algebra & Trigonometry, ٥ th Edition ٢٠٠٥, Houghton Mifflin Company, Boston, USA.				الكتب المقررة:

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	رياضيات تمهيدية II	GRC ٠٠٢
٠	٤	٠		
<p>يهتم المقرر بالدوال وتمثيلها بالرسم وبخاصة الدوال الأسية، والدوال اللوغارتمية وبعض تطبيقاتها. بالإضافة إلى ذلك فإن الطلاب يدرسون منظومات المعادلات الخطية وغير الخطية وحلها مع أمثلة عملية مختارة. كما يدرس الطالب الرسوم البيانية للمتباينات الخطية وغير الخطية وكيفية الاستفادة من ذلك في البرمجة الخطية وتحديد القيم المثلى للكميات المتغيرة. المصفوفات والمحددات ومتعلقاتها إضافة للمتواليات العددية والهندسية وتطبيقات كل ذلك يدرس ضمن هذا المقرر. وبالتالي فإن محصلة مفردات هذا المقرر تمكن الطالب من حل المشكلات الواقعية باستخدام أسلوب النماذج والتحليل والاستنتاج.</p>				
				المتطلبات السابقة: GRC ٠٠١
R. Aufmann, V. Barker & R. Nation: College Algebra & Trigonometry, ٥ th Edition ٢٠٠٥, Houghton Mifflin Company, Boston, USA.				الكتب المقررة:

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	لغة إنجليزية مكثفة I	GRC ١١١
٥	١٥	٣		
<p>صمم هذا المقرر ليمد الطلاب بأساسيات اللغة الإنجليزية وتحسين قدراتهم على التواصل باللغة الإنجليزية وتحسين فهم النصوص المكتوبة، بالإضافة إلى ضرورة مساعدة الطلاب على استخدام اللغة الإنجليزية في بعض المواقف الحياتية المختلفة.</p>				
				المتطلبات السابقة: لا يوجد
New Interchange: English for international communication Level, Student's Book, by Jack C. Richards, Latest Edition, Cambridge University Press.				-١
New Interchange: English for international communication Level, Work Book, by Jack C. Richards, Latest Edition, Cambridge University Press.				-٢
Keep Writing: A writing Course for Arab Students (Book ١), by Richard Harrison, Latest Edition, Longman Group.				-٣
The Oxford Picture Dictionary, by Norma Shapiro and Jayme Adelson-Goldstein, Latest Edition, ١٩٩٨, Oxford University Press.				-٤
				الكتب المقررة:

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	لغة إنجليزية مكثفة II	GRC ١١٢
٥	١٥	٣		
<p>يتبع هذا المقرر منهج المهارات المتعددة التي تربط بين أجزاء المقرر بحيث يغطي هذا المقرر المهارات الأربع المطلوبة لتعلم اللغة الإنجليزية: السمع، التحدث، القراءة، الكتابة، بالإضافة إلى تحسين النطق وبناء قاعدة لغوية. وهناك تأكيد خاص على وظائف اللغة الهامة التي من شأنها تنمية مهارات التواصل لدى الطلاب وتمكينهم من المساهمة والمشاركة في التواصل في مجموعة متنوعة من الموضوعات.</p>				
				المتطلبات السابقة: GRC ١١١
New Interchange: English for international communication Level ٢, Student's Book, by Jack C. Richards, Latest Edition, Cambridge University Press.				-١
New Interchange: English for international communication Level ٢, Work Book, by Jack C. Richards, Latest Edition, Cambridge University Press.				-٢
Keep Writing: A writing Course for Arab Students (Book ٢), Richard Harrison, Latest Edition, Longman Group.				-٣

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مهارات الاتصال I	GRC ١٢١
٠	٢	٢		
<p>يسعى هذا المقرر إلى إكساب الطلاب مهارات الاتصال باللغة العربية، ولذا فالدروس تركز على السمع والكتابة والتحدث والقراءة والفهم، مع بعض القواعد النحوية الأكثر تعقيداً. ويتضمن المقرر تدريب الطالب على تقنيات كتابة المقالات والتقارير والمحاضر والرسائل الإدارية والسيرة الذاتية.</p>				
				المتطلبات السابقة: الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية
فن الإلقاء الرائع، طارق محمد السويدي، الطبعة الأولى، ٢٠٠٣، شركة الإبداع الفكري.				الكتب المقررة:

			مهارات الاتصال II		GRC ١٢٢
معمل	محاضرة	وحدة معتمدة			
٠	٢	٢			
<p>الاتصالات وإدارة الأعمال الداخلية والخارجية متضمنة الأساليب المؤثرة اللفظية وغير اللفظية. وهذا يتضمن تدريب الطالب عملياً على مهارات الاتصال اللفظية وغير اللفظية. كما يتم التعريف بأسلوب الاتصال في مجال إدارة الأعمال وتحديد العوامل المؤثرة فيه، وتعويد الطالب على مهارة الإنصات اللازمة في محل العمل. ويتم تدريب الطالب ضمن المقرر عملياً على الاتصال البصري، وأخذ الملاحظات، وطرح الأسئلة على المتحدثين، وطرق الكتابة الفعالة، وإدارة الاجتماعات، ويتم كل ذلك بتمرين عملي محاكاة للحالة الحقيقية. كذلك يتم تدريب الطالب على تقديم عروض في إدارة الأعمال والتجارة وباستخدام تقنيات وسائل الإيضاح البصرية والسمعية.</p>					
					المتطلبات السابقة: GRC ١٢١
Essential Manager's Manual, Robert Heller and Tim Hindle, ١٩٩٨, Dorling Kindersley Book, London.					الكتب المقررة:

			أخلاقيات العمل I		GRC ١٣١
معمل	محاضرة	وحدة معتمدة			
٠	٢	٢			
<p>مقدمة للدراسات الإسلامية وأهميتها، كما أن الطلاب يتعلمون مبادئ السلوك الإسلامي وأثره على أنشطة العمل. وفي هذا المقرر يتم التعريف بالثقافة الإسلامية وأهميتها في حياة المسلم، ثم توضيح النظرة الشرعية لأخلاقيات العمل وربط تلك الأخلاقيات بتعاليم الإسلام واعتبارها ممارسات تعبدية يحرص عليها العامل لمسئوليته تجاه الله تعالى وليس تجاه المدراء والناس فقط. وفي هذه الدراسة يتخذ الرسول (ص) الأسوة الحسنة للتخلق بالأخلاقيات الإسلامية في العمل، كما تستعرض توجيهات القرآن الكريم في هذا المضمار، مع دراسة أخلاق السلف الصالح للأمة.</p>					
					المتطلبات السابقة:
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية					الكتب المقررة:
موسوعة نضرة النعيم في مكارم أخلاق النبي الكريم ﷺ، صالح بن حميد وآخرون، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٤، دار الوسيلة، جدة.					

			أخلاقيات العمل II	GRC ٢٣٢
معمل	محاضرة	وحدة معتمدة		
٠	٢	٢		
<p>المشكلات الأخلاقية أصبحت شيء نراه بشكل يومي. فهي تحدث على شكل مشكلات ومواقف جديدة تشكل تحدياً لمؤسسات العمل الأمر الذي ينعكس بدوره علينا وتتأثر به قيمنا التي نعمل من خلالها. فهناك بعض القضايا التي لا يمكن الحكم عليها بالصواب والخطأ والاختيارات فيها غير واضحة. ويعرض هذا المقرر العديد من المواقف الأخلاقية في مؤسسة ما ليناقد القضايا الأخلاقية، والعلاقات والاتجاهات، وأهمية القيم والأخلاق والسلوكيات الضرورية في مواقع العمل.</p>				
			GRC ١٣١	المتطلبات السابقة:
Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases, O. C. Ferrell, John Fraedrich and Linda Ferrell, ٦th Edition ٢٠٠٤, Houghton Mifflin Company.				الكتب المقررة:

المقررات العامة في قسم إدارة الأعمال والمعلومات
(١٦ وحدة معتمدة)

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مبادئ الاقتصاد	BIT ١١٦
٠	٢	٢		
<p>وهو مقرر يقدم الأسس والمبادئ التي يقوم عليها علم الاقتصاد. ويدرس الاقتصاد المحلي والدولي. كما يقدم المقرر تفصيلاً عن موضوعات العجز المالي، الفرص، العرض والطلب، خطوط الإنتاج واحتمالاتها، المرونة، المنافسة في الأسواق، قياس وتاريخ الركود الاقتصادي، البطالة، نمو الاقتصاد. كما يعرض المقرر العرض الكلي والطلب وعلاقته بالاقتصاد الوطني.</p>				
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية				المتطلبات السابقة:
Economics, Michael Parkin, ٦ th Edition, ٢٠٠٣, Addison Wesley				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Define macro and micro economics
٢. Discuss scarcity of goods, utility, resources
٣. Discuss opportunity cost
٤. Demonstrate production possibility curves
٦. Describe law of demand, supply,
٧. Equilibrium, shortage and surplus
٨. Discuss elasticity of demand, supply and income
٩. Provide discussion on Perfect competition
١٠. Demonstrate marginal analysis of Profit Maximization
١١. Discuss short-run profit of competitive market
١٢. Concept of imperfect competition and monopoly
١٣. Discuss history and importance of inflation, unemployment and economics growth
١٤. Discuss aggregate demand and supply

Course Outline:

I. Introduction to economics and economics problem

- a. The definition of microeconomics
- b. Definition of macroeconomics
- c. Economics problems
- d.

II. Scarcity

- a. scarcity of goods
- b. scarcity of Utility
- c. Scarcity of Resources

III. Opportunity

- a. definition of opportunity cost
- b. importance of opportunity cost

IV. Production Possibility Curve

V. Elasticity

- a. Elasticity of demand
- b. Elasticity of Supply
- c. Income Elasticity

VI. Market competition

- a. Perfect and imperfect competition
- b. monopolistic competition
- c. Oligopolistic competition

VII. Short-run profit of competitive market

VIII. Imperfect competition and Monopoly

IX. Preference and Budget constraint

- a. Indifference curve
- b. Marginal rate of substitutions
- c. Utility function
- d.

X. Money and Prices

- a. Demand for Money
- b. Supply of money

XI. Open economy

- a. inflation
- b. exchange rate
- c. money supply
- d. gross domestic product
- e. Gross national product
- f.

XII. Aggregate demand and supply

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مبادئ الإدارة	BIT ١٣٠
٠	٢	٢		
<p>إننا نعيش في عالم حديث متغير، والشركات والمؤسسات تتطور وتتغير فيه بسرعة، ولا بد للإدارة من مواكبة هذه التحولات السريعة. وهذا ما يهدف إليه هذا المقرر عن طريق إعطاء الطلاب مقدمة مفصلة عن مبادئ وأسس الإدارة. ويؤهل المقرر الطلاب في أربعة محاور خاصة بالإدارة وهي: التخطيط، والتنظيم، والقيادة، والتحكم.</p>				
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية				المتطلبات السابقة:
Management: The New Competitive Landscape, Bateman and Snell, ٦ th Edition, ٢٠٠٤, McGraw-Hill				الكتب المقررة:

Course Competencies:

- ١ Define management and importance of management.
- ٢ Discuss about management philosophies and competitive environment.
- ٣ The importance of organization culture and ethical issues
- ٤ Explain the important steps in decision making.
- ٥ Discuss the process of strategic management.
- ٦ Identify the important elements of organization structure and organization design.
- ٧ How to manage the diversity of workforce?
- ٨ Learn about the change management and innovativeness.
- ٩ How to motivate and lead people in working environment
- ١٠ Discuss the control process
- ١١ Quality management and Management information system

Course Outline:

INTRODUCTION

١. Introduction to Management & Organization

- Management: An overview
- What managers actually do?
- Managerial knowledge
- Effective manager
- Managing in the ٢١st century

٢. Management Philosophies and Competitive Environment

- Management theories
- Analyzing the competitive environment

٣. Organization Cultures and Ethical Issues

- Changing organizational culture

Organizational social responsibilities
Ethical organization

PLANNING AND DECISION MAKING

٤. Decision Making

Important steps in decision making
Managing diversity: Group decision making
Creativity and innovation in decision making

٥. Process of Strategic Management

The overall planning process
Goals and plans
Management by objectives
The concept of strategic management

ORGANIZING

٦. Organization Structure and Organization Design

Organization structure and job design
Departmentalization
Method of vertical coordination
Methods of horizontal coordination
Organization structure
Matching strategy and structure

٧. Managing Diversity of Workforce

Strategic HRM
HR Planning
Staffing
Development and evaluation
Compensation
Effective workforce management

LEADING

٨. Change Management and Innovativeness

The nature of change and innovation
Organization life cycles
The change management and innovation process
Organization change components

٩. Motivating People

The nature of motivation
Theories of motivation

١٠. Leading people

How leaders influence
Leadership traits

Situational theories
Promoting innovation
Importance of leadership

CONTROLLING

١١. Organization Control

The control process
Types of control
Managerial approaches to control
Assessing control system

١٢. Quality Management and Improvement Techniques

Control systems
Total Quality Management (TQM)
Financial control
Budgetary control
Inventory control

١٣. Managing Information Systems and Technology

Computer-based information systems
Types of information systems
Promoting innovation: Strategic implications of IS
Developing computer-based IS
IT and organizations

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	مبادئ التسويق	BIT ١٤٠
٠	٣	٣		
<p>تحليل بيئة وعملية التسويق فيما يتعلق بالمنتج، والسعر، والتوزيع، و الاتصال بما يحقق إرضاء احتياجات المشتري. وهذا يتضمن التخطيط والتنبؤ والبحث وأنظمة المعلومات المتعلقة بالتسويق. ويتضمن كذلك تحديد أهمية المنتج وتطويره ومدة استخدامه والإقبال عليه وطلبه، بالإضافة إلى اتخاذ القرارات المتعلقة بذلك المنتج. وتشمل الدراسة في هذا المقرر كذلك طرق توزيع البضائع سواء بالجملة أم بالمفرد، وهذا يتضمن الإلمام بوسائل الدعاية للمنتج وأهميتها، وفن الاتصال بالزبائن والبيع الفردي والتنزيلات والخصم، كما يتضمن إستراتيجية تحديد الأسعار. هذا بالإضافة إلى تحديد جودة المنتج وعلاقة ذلك بعملية التسويق وتوجهات السوق العالمية. وتشجع مادة المقرر بأمتثلة عملية وحالات للدراسة.</p>				
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية				المتطلبات السابقة:
Principles of Marketing, Philip Kotler & Armstrong, ١٠ th Edition, ٢٠٠٤, Prentice Hall				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Define marketing and identify the marketing environments. (I)
٢. Explain the importance of marketing planning and forecasting and marketing research and information systems. (II)
٣. Define market segmentation and describe relevant behavior characteristics of each buyer group. (II)
٤. Identify the components of product strategy, including product development, product decisions, and the product-life cycle. (III)
٥. Explain physical distribution and channels including wholesaling and retailing. (IV)
٦. List elements of communication strategies including: advertising, personal selling, sales promotion, and public relations. (V)
٧. Identify the elements of pricing strategy. (VI)
٨. Explain quality as it relates to marketing products and process and International marketing trends. (III, VII)
٩. Identify and evaluate marketing strategies as presented in case studies using basic computer skills. (VIII)

Course Outline:

I. The Contemporary Marketing Environment

- a. Marketing process: definition and overview
- b. Marketing environments
- c. Marketing agencies
 ١. The role of the marketing agency
 ٢. Types of marketing agency

٣. Structures

II. Buyers' Needs and Behavior

- a. Markets, market segmentation, and target markets
 - ١. Consumers
 - ٢. Industrial
- b. Marketing information
- c. Buyer behavior

III. Marketing planning

- a. Elements of a marketing plan
 - ١. Goal
 - ٢. Objective
 - ١. Target audiences
 - ٢. marketing integration
 - ٣. Strategy
 - ٤. tactics
 - ٥. Budget
 - ٦. Timeline
- b. Implementation
 - ١. Creating and maintaining relationships
 - ٢. Success metrics
 - ٣. Outcome measurements
- c. Image

III. Product Strategy

- a. Product classifications-goods, services, and combinations
- b. Product development
- c. Product decisions
- d. Product-life cycle
- e. Quality management

IV. Distribution Strategy

- a. Physical distribution
 - ١. Transportation
 - ٢. Warehousing/Inventory
 - ٣. Ordering
- b. Marketing Channels
 - ١. Wholesaling
 - ٢. Retailing

V. Communication Strategy

- a. Advertising
- b. Personal selling
- c. Sales promotion
- d. Public relations

VI. Pricing Strategy

- a. Pricing policies
- b. Supply and demand
- c. Factors affecting pricing

VII. Quality Management and International Marketing Trends

- a. Quality processes
- b. International influences
 - ١. Global economy

٢. Cultural diversity

VIII. Computer Skills

- a. Practical application
 - b. Selected marketing concepts
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مبادئ المحاسبة المالية	BIT ١٥١
٠	٣	٣		
<p>وهو مقرر ابتدائي في المحاسبة يهدف الى تعريف الطالب بأسس المحاسبة الاولية وعملياتها ووسائلها. وذلك يتضمن بناء المهارات بدورة عمليات المحاسبة، و تغيرات الكلفة وتصرفاتها، واصدار الفواتير وانظمة التسديد والدفع الكترونياً. ولكون هذا المقرر يبحث أسس المحاسبة، فانه يطور مهارات وقدرات تحليل العمليات التجارية وتسجيلها وتلخيصها واعداد التقارير والكشوفات المالية، مع تفهم تقلبات الكلفة، بالإضافة لانظمة اعداد المدفوعات والفواتير الكترونياً عبر الانترنت.</p>				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
Accounting Principles, by: Weygandt Kisso Kimmel, ٧ th Edition, ٢٠٠٥, John Wiley & Sons				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Develop understanding of accounting concepts, rules and procedure.
٢. Analyze, journalize, and post business transactions using debits and credits rules.
٣. Prepare a simplified income statement.
٤. Prepare a simplified balance sheet.
٥. Prepare an eight-column worksheet and make required adjusting, closing, and reversing entries to complete the accounting cycle.
٦. Describe accounting procedures applicable to a merchandising business.
٧. Use special journals and subsidiary ledgers.
٨. Develop an understanding of cost analysis and cost behavior.
٩. Gain ability to handle and secure electronic payment system
١٠. Develop an understanding of forms of electronic payment and e-billing systems.

Course Outline:

<p>Introduction to Accounting What is Accounting? Purpose, Functions and Types Uses and Users of Accounting Information</p>
<p>Types of Business Ownership Accounting Equation Accounting Concepts and Terms</p>
<p>Basic Concepts and Principles in Accounting Process a. Cash vs. Accrual Basis of Accounting b. Single-entry- vs. Double-entry Accounting System c. Accounting Concepts and Conventions</p>

<p>Recording Business Transactions Account T-Account Accounting Equation and Double Entry Accounting System Normal Balances of Account Trail Balance</p>
<p>Accounting Cycle.. Steps in Journalizing and Posting Analyze Transaction (Journalizing) Record in Journal Posting from the Journal to Ledger Advantage of Journal Homework-I (Recording and Posting Transactions)</p>
<p>Accounting Cycle continued.. (Financial Statements) Income Statement Format, Component Preparation Exercises</p>
<p>Accounting Cycle continued.. (Financial Statements) Balance Sheet Balance Sheet Purpose, Functions and Types Format, Components and Contents</p>
<p>Accounting Cycle continued.. (Financial Statements) Preparation of Balance Sheet for Service Concerns Practice Exercises Capital and Retained Earnings Statement</p>
<p>Worksheet and Adjusting Entries Purpose of adjusting entries Procedure of passing adjusting entries Preparation of Worksheet</p>
<p>Closing Entries Purpose Procedure Passing Closing Entries</p>
<p>Reversing Entries Purpose Procedure</p>
<p>Petty Cash and Bank Reconciliation Needs for Cash Management Placement and Procedures for Cash Funds Bank Reconciliation Statements</p>

Cost Analysis and Cost Behavior

Fixed Cost

Variable Cost

Mixed Costs

Electronic Payment Systems

Handling and Securing Electronic Payment System

Forms of Payment and e-billing System-B²B

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	القانون التجاري	BIT ٢١٦
٠	٣	٣		
<p>ويشتمل على الجوانب الأخلاقية والقانونية للوكالة، والشراكة، والإفلاس، والمعاملات البنكية، وحالات عدم الثقة والأمن والقوانين الأخرى لإدارة الأعمال. وهذا يشمل القواعد القانونية المنظمة لإنشاء وإدارة مشروع خاص، وتحديد الممارسات التي تعارض القانون السائد في المملكة العربية السعودية. كما يتطرق المقرر للتعريف بأهمية العقود بين الناس في المجتمع بضمنها العقود التجارية، وشروط العقد الأصولي، وما يترتب من مسؤولية على الأطراف المتعاقدة، وتعزيز دور الوثائق القانونية في المعاملات التجارية. ويتضمن المقرر كذلك التعريف بقوانين الإفلاس والإجراءات القانونية عند وقوعه، وكذلك التعريف بوثائق الائتمان واستخدامها، والتعريف بالجانب القانوني والأخلاقي للمعاملات البنكية، إضافة للتعريف بعمليات تبييض الأموال وكيفية السيطرة على حركة الأموال غير القانونية، إلى جانب كيفية حماية الممتلكات قانونياً، وحماية المعلومات على شبكة الانترنت والإجراءات القانونية المتخذة لذلك.</p>				
				المتطلبات السابقة: BIT ١٣٠
١. Law for Business, A James Barnes, terry Morehead Dworkin, Eric L. Richard, Eric Richard, ٨ th Edition, ٢٠٠٢, Irwin/McGraw-Hill ٢. Law for Business, John D. Ashcroft, ١٤ th Edition, ٢٠٠٠, South Western College				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Define and discuss the nature and sources of law and general practice and procedures of the court systems in Saudi Arabia. (I)
٢. Identify the sources of regulating private business conduct and crime. (II)
٣. Describe laws and regulations which govern corporation. (III)
٤. Explain the role of contracts in society, the valid contract requirements, and the legal and liabilities and obligations of the parties involved. (IV)
٥. Define a sale of goods contracts and its liabilities and ethical obligations on all parties (V)
٦. Define and explain commercial papers in terms of their importance to society, and how can be transferred between parties, and what liabilities and ethical obligations are imposed on the parties transferring a commercial papers (VI)
٧. Review bankruptcy laws and the procedures to be taken in company reorganization. (VI)
٨. Identify and define a letter of credit in terms of its usage and application in commercial transactions (VII)
٩. Explain the bank collection process in terms of the negotiable instruments process, the functions, and the liabilities and ethical obligations of the parties involved. (VIII)
١٠. Define and explain the money laundering and suspicious money transfer activities and how to control it. (IX)
١٠. Identify and describe intellectual property protections. (X)
١١. Describe privacy regulations and protections on the web and internet. (XI)

Course Outline:

I. Law and the Legal System in KSA

- a. Definitions of law
- b. Sources of law
- c. The court system and judicial process
- d. Alternative dispute resolution

II. Regulating private business conduct and crime

- a. Contracts
- b. Commercial paper
- c. Product liability
- d. Business crime and criminal procedure

III. Corporate Law

- a. Incorporation
- b. Liability
- c. Domestic corporation
- d. Foreign corporation

IV. Nature and Principle of Contract Law

- c. Role of contracts in society
- d. Requirements of a valid contract
- e. Formation of a contract
- f. Termination of a contract
- g. Liabilities and ethical obligations of parties

V. Sale of Goods

- a. Sales contract
- b. Modification of sales contracts
- c. Termination of Sales contracts
- d. Liabilities and ethical obligations

VI. Commercial Paper (negotiable instruments) and Bankruptcy

- a. Importance of commercial paper
- b. Types of commercial paper and parties
 ١. Parties
 ٢. Instruments
 - a. Drafts
 - b. Checks
 - c. Notes
 - d. Certificates of deposit
- c. Negotiation of commercial paper
 ١. Transfer
 ٢. Liability of transferors
 ٣. Methods of transfer and endorsement
 ٤. Forged instrument
- d. Personal liability and discharge

- ١. Signature by authorized representative
- ٢. Contract liability of parties
- ٣. Warranty liability of transferor
- ٤. Discharge from personal liability
- e. Bankruptcy
 - ١. Law
 - ٢. Procedures
 - ٣. Claims
 - ٤. Meeting of creditor
 - ٥. Reorganization

VII. Letter of Credit

- a. Defined
- b. Sources of law
 - ١. International
 - ٢. Domestic
- c. Liabilities and ethical obligations

VIII. Bank Deposits and Collections

- a. Bank collection process
- b. Relationships with customer
 - ١. Payment of overdrafts
 - ٢. Payment of stale checks
 - ٣. Payment of deceased or incompetent's checks
 - ٤. Stop payment orders
 - ٥. Wrongful discharge
 - ٦. Customer's duties
- c. Liabilities and ethical obligations

IX Money Laundering Laws

- h. Definition of Money Laundering
- i. Funds transfers and transmittals
- j. Report of foreign bank and financial accounts.
- k. Enhanced customer identification standards
- l. Sharing information with and responding to requests for information from law enforcement agencies
- m. Suspicious activity reports
- n. Regulation-domestic and international

X. Intellectual Property Law.

- a. Copyright
- b. Patents
- c. Trademark
- d. Trade secrets.
- e. Moral rights
- f. International regulation of intellectual property

Business and Legal Uses of the Computer and Privacy

- a. Privacy and electronic mail
- b. Privacy and the Worldwide Web

- c. Privacy and search mechanisms
 - d. Protection of personal privacy on-line
 - e. Privacy and security of internal networks
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	ادارة المشروع	BIT ٢٣٨
٠	٣	٣		
ان الطريقة الناجحة لادارة مشروع تتطلب التخطيط والمراقبة والسيطرة لجميع عناصر المشروع مع تحفيز العاملين في المشروع لبلوغ الاهداف في الوقت المحدد ضمن التكلفة المقررة وبكفاءة مع تمام الانجاز.				
BIT ١٣٠, BIT ١٣٣, BIT ١٥١, CIT ١٥٣				المتطلبات السابقة:
Art of Project Management, by: Berkun, Scott (٢٠٠٥), MA: O' Reilly Media. ISBN ٠-٥٩٦-٠٠٧٨٦-٨.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Historic overview of Project Management (I)
٢. Define Project Management, and explain its role in the organization. (II)
٣. Describe The perfect Project Manager and present the needed skills (III)
٤. Identify and describe the Traditional Triple Constraints: Time, Cost and Scope (IV)
٥. Describe the Project Management activities (V)
٦. Identify and describe the Project Objectives (VI)
٧. Project Management artifacts (VII)
٨. Define the Project control variables (VIII)
٩. Identify the different Approaches : The traditional approach, Critical chain, Event chain methodology and Process-based management (IX)
١٠. Describe the Project systems: Project control systems and Project development stages (X)
١١. Identify the Project Management Associations such as International Standards and Professional Certifications (XI)

Course Outline:

Contents

- I. History of Project Management
- II. Definitions
- III. The Project Manager
- IV. The Traditional Triple Constraints
 - a) Time
 - b) Cost

- c) Scope
 - V. Project Management activities**
 - VI. Project Objectives**
 - VII. Project Management artifacts**
 - VIII. Project control variables**
 - IX. Approaches**
 - a) The traditional approach
 - b) Critical chain
 - c) Event chain methodology
 - d) Process-based management
 - X. Project systems**
 - a) Project control systems
 - b) Project development stages
 - Initiation
 - Planning and design
 - Closing and Maintenance
 - XI. Project Management Associations**
 - c) International Standards
 - d) Professional Certifications
-

مقررات برنامج التجارة الالكترونية (٣١ وحدة معتمدة)

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	نظام ادارة المعلومات	BIT ١٣٣
٠	٣	٣		
ان نظام ادارة المعلومات هونظام معالجة بالحاسب الآلي أو يدوياً لغرض تحويل البيانات الى معلومات مفيدة لدعم اتخاذ القرارات. ويمكن تصنيف نظام ادارة المعلومات وفق العمليات التي ينجزها وهي ثلاث عمليات : اصدار التقارير، والاجابة عن اسئلة الادارة ، ودعم ومساندة اتخاذ القرارات.				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
"Tools for Knowledge Workers" Using Computers in Information. Indianapolis, Rochester, Jack B. (١٩٩٦). IN : Que Education and Training.				الكتب المقررة:

Course Competensies:

1. To generate reports—for example, financial statements, inventory status reports, or performance reports needed for routine or non-routine purposes.
2. To answer what-if questions asked by management. For example, questions such as "What would happen to cash flow if the company changes its credit term for its customers?" can be answered by MIS. This type of MIS can be called Simulation
3. To support decision making. This type of MIS is appropriately called Decision Support System (DSS). DSS attempts to integrate the decision maker, the data base, and the quantitative models being used.

Course Outline:

I. Generating Reports

- a. financial statements
- b. inventory status reports
- c. performance reports

II. Simulation

III. Marketing Information System

- a. The importance of MkIS
- b. What are MkIS
- c. Characteristics and sources of MkIS
- d. Ethical considerations: sugging vs dugging
- e. International Considerations

IV. The role of the Customer Database

- a. Characteristics and uses of customer database
- b. The central role of the customer database
- c. Operational and analytical uses
- d. Developing the customer database as a strategic asset

V. Decision Support System (DSS)

- a. The quantitative models
- b. the data base
- c. Integration of DSS

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	مقدمة في التجارة الالكترونية	BIT ١٧٠
٠	٢	٢		
يزود هذا المقرر الطالب بنظرة عامة عن حالة التجارة الالكترونية القائمة اليوم مع تحديد اسسها و خطوطها الرئيسية. والمقرر يعرف التجارة الالكترونية ويناقش عناصرها، وهو يعطي الطالب فكرة عامة عن علاقة المؤسسة التجارية بالمستهلك، وكذلك علاقة المؤسسات فيما بينها، واتصالات التجارة الالكترونية الجارية بين تلك الاطراف. كما انه يبحث القضايا والتقنيات المتاحة للشركات الراغبة بالمشاركة في مجال التجارة الالكترونية.				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
Introduction to e-commerce, ٢ nd edition, by: Rayport & Jaworski, Irwin Marketspaceu, McGraw Hill.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Explain the components and roles of the Electronic Commerce environment. (I)
٢. Describe the qualities of an effective Web business presence.
٣. Explain how to meet the needs of Web site visitors.
٤. Identify and reach customers on the Web.
٥. Explain the client/server infrastructure that supports electronic commerce.
٦. Explain basic electronic commerce functions
٧. Explain technology of the internet-world wide web
- ٨- Ability to apply fundamental E-Commerce Concepts to all types of business systems.
- ٩- Explain how businesses sell products and services on the Web
- ١٠- Explain basic electronic commerce functions

Course Outline:

I. Introduction to Electronic Commerce

- The History of EDI
- What Is Electronic Commerce?
- The Internet and World Wide Web
- Economic Forces and Electronic Commerce
- Value Chains in Electronic Commerce

II. Internet and the Web: Infrastructure for Electronic Commerce

- Packet-Switched Networks
- Markup Languages and the Web
- Web Clients and Servers
- Internets, Intranets, and Extranets
- Internet Connection Options and Tradeoffs

III. Evaluating Market Potential

- a. The business concept
- b. Primary vs. secondary research methods
- c. Industry overview
- d. Customer profiles
- e. Competitive environment

IV. Web-based Tools for Electronic Commerce

- Web Server Hardware and Performance Evaluation
- Web Server Software Features Sets
- Web Server Software and Tools
- Other Web Server Tools

V. Electronic Commerce Software

- What Kind of Software Solutions Do You Need?
- Marketing Smarts and Hosting Services
- Basic Packages
- Midrange Packages
- Enterprise Solutions for Large Firms

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	سلوكيات المستهلك في التجارة الالكترونية	BIT ١٧٣
٠	٢	٢		
ان الهدف من هذا المقرر هو تزويد الطالب بالمعلومات والمهارات في مجال سلوكيات المستهلك وذلك ببحث واستكشاف الابحاث في هذا المضمار، وتقدير أثر ووقع نتائج الابحاث والنظريات في مجال سلوكيات المستهلك و مستندا الى دراسات تطبيقية في هذا المجال. يستخدم المقرر نمودجا مبنيا على اسس سلوكيات المستهلك لاختبار النظرية والطريقة والممارسة في هذا الموضوع. وفي هذا المقرر هناك تركيز كبير على قضايا التقنية مع أمثلة تغطي موضوع المستهلك في التجارة الالكترونية وقضايا العولمة.				
				المتطلبات السابقة:
Consumer Behavior, Implications for Marketing Strategy, Cathy Neal, Pascale Ouster, Delbert I Hawkins, ٤ th edition, ٢٠٠٤, McGraw Hill, Education-Europe.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. The definition and scope of consumer behavior. I
٢. To develop an understanding of consumer behavior from a variety of perspectives (multicultural, interdisciplinary etc). I
٣. Consumer decision making process. II
٤. To develop an understanding of people's consumption-related behaviors and to develop and evaluate marketing strategies to influence those behaviors. II
٥. Understanding of the theories of personality and consumer diversity. III
٦. Study the consumer perception and consumer learning process. III
٧. Should be aware of the many sources of marketing information. III
٨. How consumer is affected by the social and cultural settings including reference group, social class and culture. VI
٩. Cross-cultural consumer behavior in international perspective. VI
١٠. Consumer and society. VII

Course Outline:

I. Introduction to Consumer Behavior

- a. Overview of Consumer Behavior
- b. Consumerism, Public Policy and Ethics.

II. Consumer Decision Process

- a. Situational influences
- b. Problem recognition

- c. Information search
- d. Evaluating and selecting alternatives
- e. Outlet selection and purchase
- f. Post purchase process, customer satisfaction and loyalty.

III. Internal Influences

- a. Information Processing I: Consumer Perception
- b. Information processing II: Memory and Cognitive Learning
- c. Motivation, personality and emotion
- d. Tripartite Model and Attitude measurement
- e. Beliefs, attitude and behavior change: Fishbein Model
- f. ELM: Involvement, Knowledge, and Persuasion

IV. Consumer Individual Decision Process

V. Buying and After We Buy: Satisfaction and Loyalty

VI. External Influences

- a. Demographics and lifestyles
- b. Household structure and consumption behavior
- c. Group influence and communication
- d. Social class
- e. Culture and cross-cultural variations in consumer behavior

VII. Contemporary Topics in Consumer Behavior

- a. Business to business buying behavior
- b. Consumer and society

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	التسويق عبر الإنترنت	BIT ٢٤٤
٠	٢	٢		
<p>إن عالم التجارة اليوم يواجه تحولات كبيرة فرضتها التقنية والنمو الاقتصادي الأمر الذي أدى إلى إضعاف أثر الحواجز التقليدية للتجارة كالزمن والمكان على عملية التسويق. ولهذا يركز هذا المقرر على مد الطالب بأساليب واستراتيجيات التسويق الإلكتروني التي تساعد أي مؤسسة طموحة على المنافسة حالياً في بيئة إدارة الأعمال. وهناك مجالات رئيسة تفعل من دور الإنترنت في هذا المجال: إدارة علاقات العملاء، التسويق "شخصاً- لشخص"، التسويق الإلكتروني المصرح به، مواصفات المواقع الإلكترونية المعدة للتسوق وكيفية تحقيق أهدافها التسويقية. تطوير المواقع التسويقية ومحركات البحث، ومصطلحات وتكنولوجيات الإنترنت الأساسية.</p>				
BIT ١٧٣ و BIT ١٤٠				المتطلبات السابقة:
E-marketing by J Strauss, A Ansary and R Frost, ٣ rd Edition, ٢٠٠٣, Prentice Hall				الكتب المقررة:

Course Competencies:

Upon successful completion, the student will be able to:

١. Explain the importance of strategic planning, strategy, e-business strategy and e-marketing strategy
٢. Discuss the nature and importance of an e-marketing plan and outline its six steps.
٣. Describe the internet exchange process and the technological, social, and cultural context in which consumers participate in this process.
٤. Explain why and how e-marketers use market segmentation to reach online customers.
٥. Define differentiation and positioning and explain why they are important.
٦. Define product and describe how it contributes to customer value.
٧. Identify the main fixed and dynamic pricing strategies used for selling online.
٨. Explain how the internet is affecting distribution channels length.
٩. Define integrated marketing communication ((MC) and explain the importance of the hierarchy of the effects models.
١٠. Define customer relationship management and identify the major benefits to e-marketers.
١١. Define emerging economies and explain the vital role of information technology in economic development.

Course Outline:

١. **Introduction to E-Marketing**
 - a. e-marketing
 - b. e-business
 - c. environment strategy and performance (ESP)
٢. **Strategic E-marketing**
 - a. strategic planning
 - b. e-business models

- c. values and revenues

٣. The E-Marketing Plan

- a. overview of the E-marketing planning process
- b. A six step E-Marketing Plan

٤. Consumer behavior

- a. consumers in the ٢١st century
- b. inside the internet exchange process
- c. individual characteristics and resources

٥. Targeting Market Segments and communities

- a. segmentation and targeting overview
- b. market segmentation bases and variables
- c. targeting online customers

٦. Differentiation and Positioning strategies

- a. differentiation online businesses
- b. product-service differentiation strategies
- c. positioning strategies

٧. E-marketing Management: product

- a. creating customer value on line
- b. online benefits
- c. e-marketing enhanced product development
- d. a taxonomy for internet products

٨. Pricing strategies and distribution on internet

- a. the internet changes pricing strategies
- b. buyer and seller perspective
- c. pricing strategies
- d. distribution channel overview
- e. distribution channel and length
- f. classifying online channels members

٩. E-Marketing Communication

- a. Overview of E-marketing communication issues
- b. Integrated marketing Communication(IMC)
- c. Internet advertising
- d. Marketing public relations
- e. Direct marketing
- f. The internet as a medium

١٠. Customer relationship management

- a. building customer relationships, ١:١
- b. relationship marketing
- c. stakeholders
- d. customer relationship Management(CRM)
- e. CRM building blocks

١١. E-marketing in emerging economies

- a. overview of global e-marketing issues
- b. country and market opportunity analysis
- c. technological readiness influences marketing
- d. wireless internet access

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	مواضيع خاصة في التجارة الالكترونية	BIT ٢٧٥
٠	٢	٢		
ان هذا المقرر يغطي القضايا الراهنة والحديثة المتعلقة بالتجارة الالكترونية كما يغطي بدوره الوسائل التكنولوجية المطورة حديثاً والمستخدمه في مجال التجارة الالكترونية.				
			موافقة القسم	المتطلبات السابقة:
			لا يوجد	الكتب المقررة:

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	ستراتيجيات التجارة الالكترونية	BIT ٢٧٨
٠	٣	٣		
ان الهدف من دراسة استراتيجيات التجارة الالكترونية هي تزويد الطالب بالمهارات الضرورية لتطوير وتطبيق تلك الاستراتيجيات في المؤسسات التي سيعمل فيها الطالب مستقبلاً.				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
Strategy and the Internet. by: Michael E. Porter, HBR March ٢٠٠١.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Analyse industry structure using Porter's ٥ Forces and technology-driven industry change using Christensen's Disruption model.
٢. Develop a basic model of competitive positioning for an industry.
٣. Analyse the activities of a firm based on Porter's Value chain, identifying sources of competitive advantage, and understand ways that ICT can be used to alter the Value Chain of a firm.
٤. Describe key impacts ICTs may have on business processes and organization structure.
٥. Outline the issues of ICT-Business Alignment in the development of an ICT Strategic Plan with an appreciation for what may be hape.
٦. Explain E-Business Processes: Internal and External
٧. Formulating an Internet Strategy in a Networked World
٨. Describe key impacts ICTs may have on business processes and organization structure.

Course Outline:

- I. Introduction to the Course
 - a. Participant data sheet
 - b. Self-assignment to discussion groups
 - c. Introduction to the assignments

II. Macro-economic and Societal Impacts of ICT
a. Digital Strategies for Market Dominance.

III. Industry Impacts of ICT - Industry Structure: The Start-Point for Strategy
a. *How Information Gives You Competitive Advantage*
b. *Strategy and the Internet*

IV. E-Business Strategy and Competitive Positioning
a. *Making Business Sense of the E-Opportunity*

V. What Firms Do: The Firm's Value Chain
a. *Exploiting the Virtual Value Chain*
b. *Driving E-Business Excellence*
c. *E-business Strategy*

VI. E-Business Processes: Internal and External
a. *Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate*
b. *The Super-efficient Company*

VII. Value-Chain Disintegration
a. *Unbundling the Corporation*

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	التدريب التعاوني	BIT ٢٨١
.	.	٢		
<p>ويشتمل هذا المقرر على ٢٤٠ وحدة عمل (ساعة) في مجال إدارة الأعمال أو الصناعة، حيث يمضي الطالب فترة التدريب في إحدى المؤسسات أو الشركات الأهلية أو الحكومية وبتوجيه من الكلية. كما أن الكلية تعين مسؤولاً من هيئة التدريس بنفس اختصاص الطالب لمتابعة تدريبه وزيارته في المؤسسة التي يتدرب فيها، والتي بدورها ترفع تقارير دورية إلى الكلية لإعلامها بمستوى تدريب الطالب والخبرات التي حصل عليها أثناء تدريبه.</p>				
			موافقة القسم	المتطلبات السابقة:
			لا يوجد	الكتب المقررة:

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	تحليل وتصميم الانظمة	CIT ١٥٣
٠	٢	٢		
ان هذا المقرر هو متوسط المستوى وقد صمم لغرض فهم تحليل وتصميم الانظمة. وحينما ينهي الطالب هذا المقرر فانه يتوقع منه ان يكون على المام ومعرفة بوسائل التحليل والتصميم وكيفية استخدامها لتطوير تلك الانظمة.				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
Modern Systems Analysis & Design, ٤ th edition, by: Hoffer, J.A., George, J.F. & Valacich, J.S., ٢٠٠٢, Addison Wesley, Massachusetts.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

- ١ The main aims of this module are to give students an- in depth understanding of a System Analysis and design.
- ٢ The student will be able to select appropriate systems development methods.
- ٣ The student will be able to determine and document a project management plan for information system development projects. This plan will include components that address the schedule, process, and quality of the project.
- ٤ The student will be able to determine and specify information systems requirements and propose information technology (IT) architecture for a real organization.
 - ٥ The student will be able to use system analysis and design models and CASE tools to specify the requirements and design of an information system.
- ٦ The student will learn to work effectively in teams to specify the requirements and design of an information system.
- ٧ The student will learn to how to orally present the results of a systems analysis and design project.

Course Outline:

١. **Introduction to Analysis and Design**
 - Concept and components of a IS
 - organizational roles in information systems development
 - define information systems analysis and design
 - Roles of Information Systems in Organizations
 - Analyzing needs and trends in the System
 - modern approach to systems analysis and design
 - understand the information systems development life cycle (SDLC)
 - explain the role of computer-aided software engineering (CASE) tools in systems development
٢. **Succeeding As A System Analyst**
 - Be able to define the analytical skills for the systems analyst.
 - Be able to define system concepts

- Understand the technical skills which apply to systems analyst.
 - Understand the management skills that are required for a systems analyst.
 - Understand and identify the interpersonal skills required for a systems analyst.
٣. **Managing The Information Systems Project**
- Understand how the process of managing an information systems project
 - Understands the skills required for project manager
 - Understand how to schedule the project plan
٤. **Automating Development Through CASE**
- Understand the role of CASE in the organizational.
 - Understand the adaptations of CASE in the organizational.
 - Understand the general functions of upper CASE, lower CASE and cross life cycle CASE.
 - Understand the role of the CASE in the SDLC.
٥. **Identifying and Selecting Systems Development Projects**
- be able to define project identification and selection process
٦. **Initiating and Planning Systems Development Projects**
- be able to define the steps involved in project initiation and planning process
 - be able to define the need for and the contents of a Statement of Work and Baseline Project Plan (BPP)
٧. **Determining System Requirements**
- understand the process of determining requirements
 - understand what is the deliverables
 - describe options for designing and conducting interviews
 - distribute and analyze questionnaires to determine system requirements
 - able to participate in and help plan a Joint Application Design session
٨. **Structuring System Requirements: Process Modeling**
- be able to understand the process modeling
 - able to draw data flow diagrams following specific rules and guidelines
 - explain the differences among four types of DFD: current physical, current logical, new physical and new logical
٩. **Selecting the Best Alternative Design Strategy**
- able to understand the best alternatives
 - able to describe the sources of software
 - able to assemble the various pieces of an alternative design strategy

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	أسس الشبكات	CIT ١٦٠
٢	١	٢		
ويقدم رؤية عامة مركزة على شبكات الحاسب المحلية وشبكات الحاسب واسعة المدى وتشمل: المصطلحات العلمية المستخدمة في شبكات الحاسب ، ومكونات وبرمجيات الشبكات، وكيفية الاتصال بين الشبكات، وتصميم الشبكات، وهيكلية حزم البيانات، وطرق توصيل الشبكات المختلفة، وبروتوكولات الاتصال القياسية، وتأمين الشبكات.				
FAOYC				المتطلبات السابقة:
ALS Networking Essentials Plus, Third Edition, Microsoft Corporation, Microsoft Press				الكتب المقررة:

Course Competencies :

١. Networking Essentials (I)
٢. Analyze local area network (LAN) requirements and implementation. (II)
٣. Design a LAN including cable type, topology, and protocols. (III)
٤. Evaluate advantages and disadvantages of LAN extension technologies. (IV)
٥. Troubleshoot LAN problems. (V)

Course Outline :

- I. Network Essentials
 - a. Requirements and the Process Flow
 - b. Policies and Procedures
 - c. Guides and Manuals
 - d. Disaster and Recovery
 - e. Data Archives and Filings
- II. Network Orientation
 - a. Definition of a local area network (LAN)
 - b. Benefits, uses, and problems
 - c. Hardware components
 - d. Software components
 - i. Selecting Suitable Software
 - ii. Installation of Selected Software
 - iii. Modification of Systems/Software
 - iv. Monitoring and Evaluation
 - e. Network architecture
- III. How a Network Functions
 - a. LAN topologies and communication standards
 - b. Packet structure
 - c. Common protocols
 - d. Putting data on a cable
 - e. Cabling options
- IV. LAN Extensions and Intercommunication Technologies
 - a. Modems in network communications

- b. Repeaters, bridges, routers, and gateways
- c. Wide area network (WAN) transmission

V. Advanced Topics

- a. LAN access and data security issues
 - b. Network management utilities
 - c. Printing problems
 - d. Internet services
 - e. Troubleshooting of LAN
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	برمجة الشبكة	CIT ٢٢٠
٠	٣	٣		
يقدم هذا المقرر مهارات متقدمة لاجل تصميم المواقع على الشبكة، حيث يتعلم الطالب فن استخدام لغات البرمجة لابتكار وخلق مواقع على الشبكة. وفي ذلك يتم معرفة الاستخدام المرن لادوات ذلك الفن، مما يكسب الطالب الخبرة والمهارة والحركية لتصميم وخلق صفحات على الشبكة باستخدام التطورات الجارية في مجال فن الشبكات.				
			BIT ١٧٠, CIT ١٥٣	المتطلبات السابقة:
Javascript Concepts and Techniques, by: Tina McDuffie, Beedle Press, ٢٠٠٣				الكتب المقررة:

Course Competencies :

- ١ Program basic functions in Javascript and DHTML (I)
- ٢ Use Javascript and DHTML to create web pages with advanced interactivity (III)
- ٣ Use variables, conditionals, and loops in Javascript and DHTML programs (V,VI)
- ٤ Use Javascript to control browser frames and windows (XI)
- ٥ Use Javascript to create functional forms (XII, XIII)
- ٦ Use Cascading Style Sheets (CSS) to design web pages (XV)
- ٧ Use CSS to create web pages with specialized fonts and design elements (

Course Outline :

١. Introduction to javascript
 - a. HTML review
 - b. history
 - c. capability
٢. How is writing javascript different from writing HTML?
 - a. programming versus markup languages
 - b. case sensitivity
 - c. methods
٣. Introduction to Javascript Part ٢:
 - a. objects
 - b. properties
 - c. methods
 - d. Commenting and good programming style
 - e. In class exercises

٤. **Introduction to algorithmic thought and flowcharting**
 - a. Introduction to Programming/Languages
 - b. Programming Tools
 ٥. **Control Structures in flowcharting:**
 - a. Looping
 - b. Logic
 - c. If
 - d. If/Else
 - e. Nested If statements
 ٦. **The Document Object Model and the Event Model**
 ٧. **Using Variables and Expressions**
 ٨. **Events**
 - a. Events and Event handlers
 ٩. **Control Structures**
 ١٠. **Arrays and Windows**
 ١١. **server-side programming**
 - a. HTML Forms and Javascript
 - b. Dynamic HTML
 ١٢. **Forms**
 - a. Validating Forms
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	ادارة امن المعلومات	CIT ٢٦١
٢	٢	٣		
يقدم المقرر المفاهيم والمهارات الضرورية لتحليل متطلبات ادارة الاعمال والعمليات اللازمة لتصميم استراتيجية أمنية للشبكة. وهذا المقرر هو لتأمين ارسال ونقل بيانات الزبائن، لكنه ليس له علاقة بتفاصيل كيفية ايجاد الامن.				
			BIT ١٣٣, CIT ١٥٣	المتطلبات السابقة:
Management of Information Security, ٢/E, by: Michael E. Whitman & Herbert J. Mattord, Published by: Course Technology, ٢ nd ed., (٢٠٠٧)				الكتب المقررة:

Course Competencies :

١. Analyze business processes. (I)
٢. Evaluate technical requirements. (II)
٣. Determine security requirements. (III)
٤. Develop a security solution for a Windows network. (IV)
٥. Design security for access between networks. (V)
٦. Design security for communication channels. (VI)

Course Outline:

I. Business Processes

- a. Existing and planned business models
- b. Company processes
- c. Organizational structure
- d. Factors that influence company strategies
- e. Structure of information technology management

II. Technical Requirements

- a. Existing and planned technical environment
- b. Company size and resource distribution
- c. Available connectivity between geographical locations
- d. Net available bandwidth
- e. Performance requirements

III. Security Requirements

- a. Security requirements for the end user
- b. Existing security model
- c. Internal and external security risks
- d. Security baseline
- e. Levels of security required for resources

IV. Security Solution on a Windows Network

- a. Audit policy
- b. Placement and inheritance of security policies

- c. Encryption strategy
 - d. Authentication strategy
 - e. Public Key infrastructure
 - f. Network services security
- V. Security Solution for Access Between Networks
- a. Secure access to public networks
 - b. External user access to network resources
 - c. Secure access between private networks
 - d. Security and remote user access
- VI. Security for Communication Channels
- a. Internet Protocol Security (IPSec) encryption scheme
 - b. IPSec management strategy
 - c. Negotiation policies
 - d. Security policies
 - e. Internet Protocol filters
 - f. Security levels
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معتمدة	ادارة خادم الزبون / الشبكة	CIT ٢٦٣
٢	١	٢		
يقدم المقرر المفاهيم والمهارات الضرورية لإعداد وضبط وتهيئة وتحسين كفاءة تشغيل شبكات الحاسب ببيئة، ودمج الشبكات وإيجاد حلول لمشكلات خوادم شبكات نوافذ ميكروسوفت وزبائنهم.				
				المتطلبات السابقة: CIT ١٦٠
ALS Microsoft® Windows® ٢٠٠٠ Server, Microsoft Corporation, Microsoft Press.				الكتب المقررة:

Course Competencies:

١. Analyze Windows network operating system features. (I)
٢. Install and configure Windows server. (II)
٣. Implement network services, protocols, and tools. (III)
٤. Compare the Internet to intranet. (IV)
٥. Install and configure Active Directory Services. (V)
٦. Configure Distributed File System (Dfs) and File Replication Service (FRS). (VI)
٧. Implement Windows security. (VII)
٨. Analyze the boot process. (VIII)
٩. Configure application servers. (IX)

Course Outline :

- I. Overview of Windows Networking
 - a. Architecture
 - b. Workstation and server options
 - c. Workgroups
 - d. Domains
- II. Managing Windows Server
 - a. Installing and configuring Windows server
 - b. Managing partitions
 - c. Managing system policies
 - d. Choosing a file system
 ١. File Allocation Table (FAT١٦)
 ٢. New Technology File System (NTFS)
 ٣. File Allocation Table (FAT٣٢)
 - e. Utilizing fault tolerance
 - f. Managing the registry
 - g. Supporting applications
- III. Windows Components
 - a. Networking objectives

- b. Protocols
 - c. Services
 - d. Diagnostic tools
 - e. Network clients
- IV. Internetworking and Intranetworking
- a. Internet
 - b. Intranet
 - c. Internet Information Services (IIS)
 - d. Peer Web Services (PWS)
 - e. Security
- V. Active Directory Services
- a. Installation
 - b. Organization units
 - c. Permission inheritance
 - d. Mixed mode and Native mode
- VI. Advanced File Systems
- a. Distributed File System (Dfs)
 - b. Stand-alone DFS root
 - c. Domain DFS root
 - d. File Replication Service (FRS)
 - e. Unique Sequence Number (USN)
- VII. Windows Security
- a. Smart cards
 - b. Data encryption
 - c. Internet Protocol (IP) Security
 - d. Kerberos protocol
 - e. Security configuration tools
 - f. Public Key technologies
- VIII. Booting Windows
- a. Overview of Windows boot process
 - b. Last known good configuration
 - c. Emergency repair process
 - d. Troubleshooting the boot process
- IX. Windows Application Servers
- a. Internet Information Server (IIS)
 - b. Web environment
 - c. Telnet services
 - d. Terminal services
-

كلية المجتمع بجدة التوصيف الرسمي للمقررات

معمل	محاضرة	وحدة معمدة	مقدمة في قواعد البيانات	CIT ٢٧١
٢	٢	٣		
يمثل هذا المقرر مقدمة في الافكار الاساسية لتراكيب الخزن ونظام قاعدة البيانات. وهو يقدم مناقشة الانواع المختلفة لانظمة قواعد البيانات التجارية مستخدما مثال نموذج (الترابطية) وهوتصنيف البيانات وجدولتها حسب علاقتها وترابطها مع بعضها. كما ان هذا المقرر يوضح استخدام انظمة ادارة قواعد البيانات.				
الانتهاء من جميع مقررات السنة التحضيرية				المتطلبات السابقة:
Database Solutions: A Step-by-Step Guide to Building Databases, Thomas Connolly & Carolyn Begg, First Edition, Addison Wesley.				الكتب المقررة:

Place database programs within the larger context of recent computer history. (I) **Course Competencies: ١.**

١. Place database programs within the larger context of recent computer history. (I)
٢. Identify the various types of database management programs. (I)
٣. Describe the main features, advantages, and limitations of this specific program (II)
٤. Operate the database program and the microcomputer on which it runs, at an elementary level. (III)
٥. Create database files. (IV)
٦. Add, delete and alter records within the database files. (IV)
٧. Retrieve information for screen display and printing. (V)
٨. Use a full complement of database commands and selection tools. (VI)
٩. Access multiple files simultaneously (as supported by specific database software). (VII)
١٠. Use various numerical, character, date and logical expressions. (VIII)
١١. Present database records in various organized ways (alphabetic, numerical, by date, etc.) (IX)
١٢. Investigate solutions for a variety of common data management problems. (X)
١٣. Employ specific special production features of the database program. (XI)
١٤. Describe additional database features. (XII)

Course Outline:

- I. Introduction to history and theory of databases
 - a. History of databases and file management
 - b. Survey of data types
- II. Overview of the specific database being studied
 - a. Main features
 ١. Files
 ٢. Fields
 ٣. Records
 ٤. Reports
 ٥. Indexes

- ٦. Other
- b. Advantages and limitations
 - ١. Capacity
 - ٢. User-friendly aids and shortcuts
 - ٣. Frequent problems and disadvantages
- III. Running the specific database program
 - a. Database environment; keyboard; function keys; screen; other
 - b. Launching/quitting the program
 - c. Issuing commands and making menu selections
- IV. Creation of simple database files
 - a. Making elementary file structures
 - b. Filling the file with appropriate data
 - c. Changing the file
 - ١. Altering the file's structure
 - ٢. Changing, deleting, and adding records
- V. Information retrieval
 - a. Retrieving files, records, and fields
 - ١. Global and selective retrieval
 - ٢. Elementary query methods
 - b. Viewing and printing the results
 - ١. Browsing, displaying, listing data on the screen
 - ٢. Sending organized data to a variety of printers
- VI. Database commands and selections
 - a. Syntax of database commands
 - b. Options for database commands
- VII. Accessing multiple files
- VIII. Creating varied expressions
 - a. Mathematical computations
 - b. String manipulations
 - c. Dates and their uses
 - d. Logical operators
 - e. Sums, averages, counts, and other statistics
 - f. Functions
- IX. Reordering the database
 - a. Permanent reorganization
 - ١. Sorting
 - ٢. Other
 - b. Indexing
 - ١. Simple indexes
 - ٢. Compound indexes
- X. One or more of these typical database management problems
 - a. Payroll
 - b. Real Estate management
 - c. Personnel files
 - d. Inventory
 - e. Grades and rosters
 - f. Information files
 - g. Other examples

