

معايير المهارات المهنية الوطنية

أخصائي دعاية وإعلان

An Advertising Specialist

16220





المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



فهرس المحتويات

4	- - - - -	مقدمة
5	- - - - -	أعضاء اللجان العاملة على إعداد معايير المهارات المهنية الوطنية للمهنة
9	- - - - -	جدول التحليل الوظيفي للمهنة
14	- - - - -	تحليل المهام للمهنة
		التحليل الإحصائي للمهنة
45	- - - - -	التحليل الأساسي للبيانات
51	- - - - -	جدول ترتيب المهام
57	- - - - -	جدول التحليل الوظيفي للمهنة (إنجليزي)



مُقدمة

الحمد لله رب العالمين الذي عَلِمَ بالقلم عَلِمَ الإنسان ما لم يعلم، والصلوة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين وعلى آله وصحبه ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين ... وبعد

تعد المناهج التدريبية عنصراً هاماً من عناصر العملية التدريبية، إذ تحوي بين جنباتها الحد الأدنى من المعارف والمهارات المراد إكسابها للمتدربين.

وبما أن المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني الجهة المنوط بها تأهيل وتدريب أبناء وبنات الوطن للانخراط في الأعمال التقنية والمهنية وإكسابهم المهارات التي يتطلبها سوق العمل، أصبح لزاماً عليها أن تسير ركب التطور التقني المتتسارع في هذا المجال.

ولعل أولى الخطوات التطويرية هي تبني المؤسسة حين إعداد المناهج والبرامج التدريبية بناءً على المعايير المهنية الوطنية، والتي تعد الركيزة الأساسية في تطوير مناهج كثيرة من الدول المتقدمة.

وينطلق بناء المعايير المهنية الوطنية في مفهومه إلى أن الخبراء والمتخصصين الممارسين للمهنة أقدر الناس على تعريف أي مهنة طبقاً للوصف الدقيق لمهامها وواجباتها وكذا المهارات والمعارف والسلوكيات التي تحتاجها.

وعلى هذا فقد قامت المؤسسة حين الإعداد لهذه اللجان بالاستفادة من خبرات المختصين في سوق العمل، ومشاركتهم جنباً إلى جنب مع المختصين في المؤسسة سعياً لإيجاد وصف دقيق لكل مهنة ومتطلباتها.

سائلين المولى عز وجل الإعانة والتوفيق والسداد لما فيه خير أبناء وبنات هذا الوطن إنه سميع مجيب الدعاء.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

أعضاء اللجان العاملة على إعداد معايير المهارات المهنية الوطنية للمهنة



أعضاء اللجنة العامة لتطوير البرامج والمناهج

نائب المحافظ للتطوير المكلف – رئيساً	د/ صالح بن عبد الرحمن العمرو
نائب مدير عام تصميم وتطوير المناهج	د/ طارق بن محمد الثويني
عميد الكلية التقنية بالرياض	د/ علي بن سليمان الوطبان
مدير عام شؤون المتدربين في المؤسسة	د/ خالد بن محمد الغفيلي
أمين مجلس الكليات التقنية وأمين المجلس العلمي	د/ بدر بن ناصر العليوي
عميد كلية الاتصالات والمعلومات بالرياض	د/ محمد بن صالح العويد
مدير المعهد الملكي الثانوي الصناعي بالرياض	م/ صالح بن ناصر الضلعان
مدير إدارة إعداد المناهج	أ/ محمد بن علي الصيخان
مدير مركز اللغة الإنجليزية بكلية الرياض	أ/ محمد بن علي الزهراني
قسم التقنية الميكانيكية بكلية الرياض	م/ إبراهيم بن عبدالله الفريجي
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ عبدالله بن محمد جوهرجي
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ صالح بن عبدالله الرومي
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ عبد الرحمن بن محمد العمرو
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ حمد بن عبد الرحمن القصبي
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	م/ عبدالعزيز بن أحمد الزويد
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ تركي بن نهار الغبيسي
أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج	أ/ صالح بن محمد الجعيلان
باحث اقتصادي بمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني	أ/ عبد الرحمن بن علي المهوسي



أعضاء اللجنة التخصصية للمهنة

مدير إدارة إعداد المناهج

أ. محمد بن علي الصيخان

أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

أ. عبدالله بن محمد جوهرجي

معهد الدمام التجاري

أ. أسامة بن عبدالله أبو نهية

الغرفة التجارية الصناعية بالدمام

أ. خالد بن محمد الزامل

الشركة العقارية للاستشارات

أ. صالح بن محمد الدويش

مكتب الأسواق للاستشارات

أ. صالح بن عبدالرحمن المبارك

الشركة العقارية السعودية

أ. إبراهيم بن عبدالرحمن الشبل

معهد الإدارة العامة

أ. وليد بن عبدالعزيز الباردي

مجموعة العثيم

أ. عبدالعزيز بن إبراهيم البدر



المشاركون في ورشة عمل التحليل الوظيفي للمهنة

مجموعة العشيم التجارية

أحمد بن عبدالعزيز الفيغاوي

أريج للدعاية والإعلان

سطام بن محمد السردول

مجموعة لازوردي

عبد المحسن بن محمد الزهراني

مركز زد للإعلان وال العلاقات العامة

عبدالمحسن عبدالله الماضي

مجموعة لازوردي

عمار بن مصطفى الزعير

الغرفة التجارية الصناعية بالرياض

فهد بن سليمان العيسى

شركة الرياض للتعمير

محمد بن عبدالله باجسيير

منسقو ورشة عمل التحليل الوظيفي للمهنة

أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

أ. عبدالله بن محمد الجوهرجي

أخصائي مناهج – الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

أ. تركي بن نهار الغبياني



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

جدول التحليل الوظيفي للمهنة



التحليل الوظيفي لهنة أخصائي دعاية وإعلان



إعداد

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج
بالمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
مستوى الدخول للتدريب على هذه المهمة "الثانوية العامة"



التاريخ
محرم 1423هـ

المشاركون في ورشة العمل

أحمد بن عبدالعزيز الفيغاوي
مجموعة العثيم التجارية

سلطان بن محمد السردول
أربيج للدعاية والإعلان

عبدالمحسن بن محمد الزهراني
مجموعة لازوردي

عبدالمحسن عبدالله الماضي
مركز زد للإعلان والعلاقات العامة

عمار بن مصطفى الزعير
مجموعة لازوردي

فهد بن سليمان العيسى
الغرفة التجارية الصناعية بالرياض

محمد بن عبد الله باجسيير
شركة الرياض للتعمير

منسق ورشة العمل

أ. عبدالله بن محمد الجوهرجي

أ. تركي بن نهار الغبياني

المخطط التنظيمي للمهنة

المدير العام

مشرف مبيعات / مدير تسويق /
رئيس قسم الدعاية والإعلان

أخصائي دعاية وإعلان



المهام

الواجبات

A5)	A4)	A3)	A2)	A1)	يشارك في إعداد الخطط التسويقية
يقترح ميزانية الترويج	يقترح الأهداف الترويجية	يتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة	يدرس الوضع الحالي للمنشأة	يجمع المعلومات	
B5)	B4)	B3)	B2)	B1)	يعد الخطط الترويجية
يحدد كيفية تفاصيل الخطة والبرامج الترويجية	يحدد الوسائل والأنشطة الترويجية	يتعرف على ميزانية الترويج	يتعرف على الأهداف الترويجية	يحلل مكونات الخطة التسويقية	
C5)	C4)	C3)	C2)	C1)	يعد الحملات الإعلانية
يحرج الوسائل الإعلانية للحملة	يعد الجدول الزمني للحملة الإعلانية	يحدد الوسائل الإعلانية للحملة	يحدد ميزانية الحملة الإعلانية	يحدد الأهداف الإعلانية للحملة	
D5)	D4)	D3)	D2)	D1)	يطور خبراته وعلاقاته المهنية
يلتقي بنظرائه في المهنة	يطبع على أحدث النشرات والكتب المتخصصة	يحضر الندوات والمؤتمرات والمعارض المتخصصة	يتابع أحدث المستجدات للمهنة	يبني العلاقات مع وكالات الدعاية ووسائل الإعلام المختلفة	

A

B

C

D



	B9)	B8)	B7)	B6)	
	يقيم نتائج الخطة الترويجية	يقارن التكاليف	يشرف على تنفيذ الخطة الترويجية	بعد الجدول الزمني للخطة الترويجية	
C10)	C9)	C8)	C7)	C6)	
	يقيم نتائج الحملة الإعلانية	يقارن التكاليف	يشرف على تنفيذ الحملة الإعلانية	يتابع تنفيذ الأفكار الإعلانية للحملة (التصميم - المطبوعات - مواعيد التسليم)	يقترح الأفكار الإعلانية للحملة



سلوكيات العمل	المعارف العامة والمهارات
11. الطموح 12. الالتزام بالمواعيد 13. تحمل ضغوط العمل 14. حسن الإصغاء 15. السرية 16. المبادرة 17. العمل بروح الفريق الواحد 18. دقة الملاحظة 19. تقبل النقد 20. الولاء للمنشأة	1. الصبر 2. التبؤ والتحليل 3. الأمانة 4. الصدق 5. حسن الخلق 6. المثابرة 7. التواضع 8. سرعة البديهة 9. حسن المظهر 10. اللياقة
التجهيزات والأدوات والمواد	الاهتمامات والتوجهات المستقبلية
1. سيارة 2. هاتف 3. جوال 4. كروت تعريفية (كرت عمل) 5. ملفات 6. عطر 7. مكتب 8. آلة حاسبة 9. حاسوب آلي 10. تجهيزات مكتبية 11. تعريفية عن الشركة (بروشورات) 12. حقيقة 13. دليل هاتف 14. أدلة تجارية 15. مفكرة بالمواعيد 16. آلة تصوير 17. قاموس خاص بالمصطلحات الإعلانية 18. وسائل الإعلام	1. توصيف مهني واضح 2. القبول من جهة العمل 3. إقامة دورات تدريبية متخصصة بالعربية 4. وجود جمعية خاصة بمهنة الإعلان 5. تفعيل التواصل بين أصحاب المهنة 6. الدعم المادي والمعنوي



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

تحليل المهام للمهنة



رقم المهمة	المهنة
A	الواجب
A1	المهمة
يجمع المعلومات من خلال السجلات الداخلية للمنشأة عن طريق مراكز المعلومات والاستبيانات والمقابلات الشخصية للاستعانة بها في وضع الخطة التسويقية	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">أن تكون المعلومات مناسبة وملائمة للخطةأن تكون المعلومات دقيقة وصحيحة	<ul style="list-style-type: none">يحدد نوعية المعلومات المطلوبةيحدد كيفية الحصول على المعلومات المطلوبةبجمع المعلومات المطلوبة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">مكتبأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكترونيماكينة تصوير أوراقأدلة هاتف تجارية		<ul style="list-style-type: none">القدرة على جمع المعلومات وتحليلهاالقدرة على إعداد استثمارات الاستقصاء لجمع المعلوماتالقدرة على إجراء مقابلات الشخصية



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
A	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	الواجب
A2	يدرس الوضع الحالي للمنشأة	المهمة
يدرس الوضع الحالي للمنشأة بتحليل البيانات التي تم الحصول عليها لتحديد نقاط القوة والضعف بالمنشأة والمهددات والفرص بالسوق		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">أن تكون المعلومات مناسبة للخطةأن تكون المعلومات دقيقة وصحيحة	<ul style="list-style-type: none">يحلل جميع المعلومات المتوفرة عن المنشأةيحدد نقاط القوة والضعف بالمنشأةيحدد المهددات والفرص بالسوقيعد التقرير اللازم لدراسة وضع المنشأة من جميع النواحي

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">مكتبأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكترونيماكينة تصوير أوراقأدلة هاتف تجارية		<ul style="list-style-type: none">القدرة على التحليل والاستنتاجمعرفة بالخطيط التسويقي



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
A	يشارك في إعداد الخطط التسويقية	الواجب
A3	يتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة	المهمة
	يتعرف على أهداف المنشأة التسويقية بعد مقابلة المسؤول أو بالإطلاع عليها للإلمام بها ومساعدته على اقتراح أهداف ترويجية	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
استخلاص أهداف المنشأة التسويقية بشكل جيد	<ul style="list-style-type: none">يحدد موعد مقابلة المسؤوليقابل المسؤول للتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأةيتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة مرتبة حسب أهميتها

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعرفة والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">دفتر ملاحظاتأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد الكتروني		<ul style="list-style-type: none">قدرة على التحليل والاستنتاجمعرفة بالخطيط التسويقي



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
A	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	الواجب
A4	يقترح الأهداف الترويجية	المهمة
يقترح الأهداف الترويجية للخطة بعد التعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة للإسهام في إعداد الخطة التسويقية		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
إعداد أهداف ترويجية مناسبة للخطة على أن تتوافق مع امكانيات المنشأة	<ul style="list-style-type: none">يدرس الأهداف التسويقية للمنشأة بشكل دقيقيتترجم الأهداف التسويقية للمنشأة إلى مجموعة من الأهداف الترويجيةيرتب الأهداف الترويجية حسب أهميتها يقدم الأهداف الترويجية المقترحة للمسؤول المباشر

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعرفة والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">دفتر ملاحظاتأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">معرفة بالخطيط التسويقي



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
A	يشارك في إعداد الخطط التسويقية	الواجب
A5	يقترح ميزانية الترويج	المهمة
يقترح ميزانية الترويج (كمبلغ إجمالي ، نسبة من المبيعات) لتحقيق الأهداف الترويجية للخطة التسويقية بالمنشأة		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• تحديد حجم ميزانية الترويج وفق الأهداف التسويقية والترويجية التي تسعى المنشأة لتحقيقها	<ul style="list-style-type: none">• يدرس الأهداف التسويقية والترويجية• يراجع الأهداف التسويقية والترويجية• يحدد حجم ميزانية الترويج• يعرض ميزانية الترويج المقترحة على مديره المباشر

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• قوائم الأسعار لوسائل الإعلان المختلفة• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف ، فاكس ، بريد إلكتروني• أدلة هاتف تجارية		<ul style="list-style-type: none">• الإمام بتكليف الوسائل الترويجية والدعائية والإعلانية (التلفاز ، المذيع ، المطبوعات ، لوحات الطرق الإعلانية ، الهدايا الدعائية ، ... الخ)



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
B	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B1	يحلل مكونات الخطة التسويقية	المهمة
يحلل مكونات الخطة التسويقية بعد الحصول عليها معتمدة من أجل إعداد الخطة الترويجية	يحلل مكونات الخطة التسويقية بعد الحصول عليها معتمدة من أجل إعداد الخطة الترويجية	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">استيعاب جميع أجزاء الخطة التسويقية للمنشأةالخروج بنتائج وبيانات تختص بالخطة التسويقية وتساعد في إعدادها	<ul style="list-style-type: none">يحصل على الخطة التسويقيةيدرس الخطة التسويقيةيطلع على نقاط القوة والضعف بالمنشأةيطلع على الفرص والتهديدات (المنافسين) بالسوقيحدد نوعية الجمهور المستهدف

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعرفة والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">إلمام بالخطيط التسويقي



رقم المهمة	المهنة
B	الواجب
B3	المهمة
يتعرف على الأهداف الترويجية للحطة التسويقية بالإطلاع عليها من أجل إعداد خطة الأنشطة الترويجية	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• تحديد الأهداف الترويجية بشكل واضح وسليم	• يحصل على الأهداف الترويجية . • يطلع على الأهداف الترويجية • يدون الملاحظات الهامة

المعرف والعلوم المطلوبة	السلامة	المواد والتجهيزات والأدوات
• الإلمام بالتحطيط التسويقي		• أدوات مكتبية • كمبيوتر شخصي • هاتف • فاكس • بريد إلكتروني



16220	رقم المهمة	أخصائي دعاية وإعلان	المهنة
B	رقم الواجب	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B4	رقم المهمة	يتعرف على ميزانية الترويج	المهمة
يتعرف على ميزانية الترويج للخطة التسويقية بعد الإطلاع عليها من أجل توزيع الميزانية على بنود الأنشطة الترويجية			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• تحديد بدقة المبلغ المرصود كميزانية للترويج	<ul style="list-style-type: none">• يحصل على الأهداف الترويجية .• يطلع على الأهداف الترويجية• يدون الملاحظات الهامة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• الإمام بالخطيط التسويقي



رقم المهمة	المهنة
B	الواجب
B5	المهمة
يحدد الوسائل والأنشطة الترويجية المناسبة والملائمة لتحقيق الأهداف التسويقية والترويجية للخطة	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• عدم تجاوز الأنشطة المقترحة الميزانية المخصصة لها	<ul style="list-style-type: none">يدرس مختلف الوسائل والأنشطة الترويجية التي من الممكن أن تسهم في نجاح الخطة التسويقية (الميزات ، العيوب، التكلفة)يحدد الوسائل والأنشطة الترويجية المناسبة والتي تساهم في تحقيق الأهداف الترويجيةيحدد تكلفة كل نشاط من الأنشطة الترويجية بالخطةيرفع للإدارة الوسائل المقترحة للتوجيه

المعرفة والعلوم المطلوبة	السلامة	المواد والتجهيزات والأدوات
• معرفة الأنشطة والوسائل الترويجية وتكلفتها	• قوائم أسعار الوسائل الإعلانية والترويجية	• أدوات مكتبية
• كمبيوتر شخصي	• هاتف	• فاكس
• بريد إلكتروني		



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
B	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B6	يحدد كيفية تنفيذ الخطة والبرامج الترويجية	المهمة
يحدد الخطوات التنفيذية للخطة وبرامجه الترويجية لتحقيق أهدافها		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">المنطقية في تحديد الأولويات للأنشطة الترويجية المختلفةإعداد خطة عمل تحتوى على بنود واضحة وسليمة ومرتبة تساعده في تنفيذ الخطة الترويجية	<ul style="list-style-type: none">يحدد نوعية الأنشطة الترويجية للخطةيحدد أولويات تنفيذ الأنشطة الترويجية للخطةيحدد مسؤولية تنفيذ كل نشاط ترويجي بالخطة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">معرفة بالأنشطة والوسائل الترويجية



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
B	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B7	يعد الجدول الزمني للخطة الترويجية	المهمة
يعد الجدول الزمني للأنشطة الترويجية للخطة التي تمت الموافقة عليها للتقييد والالتزام به		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
أن يكون الجدول الزمني متسلسلاً ويحتوي على كافة الأنشطة الترويجية المعتمدة في الخطة بشكل سليم وواضح	<ul style="list-style-type: none">يحدد الزمن اللازم لتنفيذ كل نشاط من الأنشطة الترويجية للخطةيأرخ بداية التنفيذ لجميع الأنشطة الترويجية للخطةيضع الجدول الزمني لتنفيذ جميع الأنشطة الترويجية

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">إلمام بالحاسوب الآلي و برنامج الأكسلإلمام بالتحطيط التسويقي



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
B	رقم الواجب	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B8	رقم المهمة	يشرف على تنفيذ الخطة الترويجية	المهمة
يشرف على تنفيذ أنشطة الخطة الترويجية بالتعاون مع الجهات المنفذة لتحقيق أهداف الخطة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• القيام بالإشراف على تنفيذ الخطة الترويجية وفق الخطة والجدول الزمني المعد مسبقاً	<ul style="list-style-type: none">• يحصل على الخطة والجدول الزمني لتنفيذ الأنشطة الترويجية• ينسق مع الجهات المنفذة للأنشطة الترويجية• يتبع الأنشطة خلال التنفيذ• يعد التقرير اللازم

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
• أدوات مكتبية • كمبيوتر شخصي • هاتف • فاكس • بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• الإمام بمهارات الأشراف والمتابعة



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
B	رقم الواجب	يعد الخطط الترويجية	الواجب
B9	رقم المهمة	يقارن التكاليف	المهمة
يقارن التكاليف الفعلية بعد التنفيذ بما هو مقدر في الخطة لتحديد الانحراف			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• أعداد تقرير وافي بالتكاليف متضمناً مقارنة التكاليف الفعلية بالتكاليف المخطط لها ومتضمناً تصحيح الانحرافات إن وجدت	<ul style="list-style-type: none">• يحصل على كشف بمصاريف الترويج• يطلع على تكاليف تفاصيل كل نشاط ترويجي• يقارن التكاليف الفعلية لتنفيذ الأنشطة الترويجية بما هو مخطط• يحدد الانحرافات بالزيادة أو النقصان• يعد تقريراً بالأسباب التي أدت للانحراف

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
• أدوات مكتبية • كمبيوتر شخصي • هاتف • فاكس • بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• القدرة على المقارنة وتحليل التكاليف



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
رقم الواجب	يعد الخطط الترويجية	الواجب
رقم المهمة	يقيم نتائج الخطة الترويجية	المهمة
يقيم نتائج تفاصيل الخطة الترويجية من خلال التعرف على ردود الأفعال والنتائج المحققة لتتأكد من فاعلية الخطة		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
إعداد تقييمًا يشتمل على تفصيل نتائج الخطة الترويجية	<ul style="list-style-type: none">يحصل على معايير لتقدير نتائج أنشطة الخطة الترويجية كالاستقصاء أو استمرارات قياس ردود الفعل أو تقارير المبيعاتيقارن الخطة بالمعايير لتقدير كل نشاطيستفيد من نتائج التقييم كتجذيز عكسي للاستفادة منها عند إعداد الخطة والأنشطة الترويجية مستقبلًايعد التقارير اللازمة ويرفعها للمسؤول المباشر

المعارف والعلوم المطلوبة	السلامة	المواد والتجهيزات والأدوات
القدرة على التحليل والتقييم		<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
رقم الواجب	بعد الحملات الإعلانية	الواجب
رقم المهمة	يحدد الأهداف الإعلانية للحملة	المهمة
يحدد الأهداف الإعلانية للحملات بناءً على الأهداف التسويقية والترويجية للخطة لتحقيقها	الهدف الإجرائي للمهمة	

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">تحديد الأهداف الإعلانية بدقة بحيث تتناسب مع إمكانيات المنشأة وميزانيتها المحددة للحملة	<ul style="list-style-type: none">يحصل على الخطة التسويقية بعد اعتمادهايدرس الأهداف التسويقية للمنشأةيتعرف على الأهداف الترويجية في الخطةيستربط الأهداف الإعلانية للحملة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">معرفة بالترويج والحملات الإعلانية



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C2	رقم المهمة	يحدد ميزانية الحملة الإعلانية	المهمة
يحدد ميزانية الحملات الإعلانية وفقاً للميزانية المتاحة لتحقيق الأهداف الترويجية للخطة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">تحديد ميزانية للحملة الإعلانية في ظل حدود ميزانية الترويج المتاحة بالخطة وأمكانيات المنشأة	<ul style="list-style-type: none">يتعرف على حجم ميزانية الترويج المتاحةيرتب الأهداف الإعلانية للحملات حسب أولويتهايقدر تكالفة الوسائل الإعلانية المتاحة للاستخداميحدد تكاليف الحملة الإعلانيةيرفع تقريراً بتقدير تكاليف الحملات الإعلانية

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">قوائم أسعار استخدام الوسائل الإعلانيةأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">معرفة بالترويج والحملات الإعلانية وتكليف تفيذها



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C3	رقم المهمة	يحدد الوسائل الإعلانية للحملة	المهمة
يحدد الوسائل الإعلانية المناسبة والملائمة للحملة لتحقيق الأهداف المحددة للخطة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
استخدام وسائل إعلانية تحقق الأهداف الإعلانية الموضوعة ضمن الميزانية المحددة وتحقيق أهداف الخطة التسويقية	<ul style="list-style-type: none">يدرس مختلف الوسائل الإعلانية التي من الممكن استخدامها (الميزات ، العيوب ، التكلفة)يحدد الوسائل الإعلانية الأنسب لتحقيق الأهداف الإعلانية الموضووعة للحملةيحدد تكلفة كل وسيلة إعلانية مراد استخدامها بالحملة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">قوائم أسعار الوسائل الإعلانيةأدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية وتكلفتها



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C4	يعد الجدول الزمني للحملة الإعلانية	المهمة
يعد الجدول الزمني للحملات الإعلانية للتقييد والالتزام به		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
إعداد جدول زمني متضمناً كافة المعلومات الضرورية والهامة لتنفيذ الحملة الإعلانية ومحدداً فيه أولويات التنفيذ	<ul style="list-style-type: none">• يحدد الزمن اللازم لتنفيذ كل وسيلة من الوسائل الإعلانية• يحدد بداية ونهاية الحملة• يضع الجدول الزمني لتنفيذ جميع الوسائل الإعلانية• يحدد مسؤولية تنفيذ كل وسيلة إعلانية

المعارف والعلوم المطلوبة	السلامة	المواد والتجهيزات والأدوات
معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية	السلامة	<ul style="list-style-type: none">• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C5	رقم المهمة	يبحجز الوسائل الإعلانية للحملة	المهمة
يبحجز الوسائل الإعلانية للحملة بإعداد التعميدات اللازمـة المحددـة في الخطة حسب الجدول المعتمـد للحملة تمـهيداً لتنفيذ الحملة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• القيام بإعداد المكاتبـات اللازمـة لـحـجز الوسائل الإعلـانية للحملـة وـالـحـصـول عـلـى تـأـكـيدـاتـ الحـجز	<ul style="list-style-type: none">• يحصل على الجدول الزمني للحملة الإعلانية• يتـأـكـد من أسـعـار الوسائل الإعلـانية وـأنـها نـهـائـيةـ وـالـخـصـومـاتـ المـقـدـمةـ منـاسـبـةـ• يـعـدـ خطـابـ التـعمـيدـ لـحـجزـ كـلـ وـسـيـلـةـ إـعـلـانـيةـ بـالـحـمـلـةـ• يتـأـكـدـ منـ الحـجزـ الفـعـليـ بـخـطـابـ يـؤـكـدـ ذـلـكـ منـ قـبـلـ الجـهـةـ صـاحـبـةـ الـوـسـيـلـةـ إـعـلـانـيةـ

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	ال المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية• مهارات الاتصال



رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
رقم المهمة	يقترح الأفكار الإعلانية للحملة	المهمة
يقترح الأفكار الإعلانية للحملة من خلال تقديم ملخص للأفكار لتنفيذ الحملة		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• القيام بإعداد أفكار إعلانية جديدة تساهم في تحقيق أهداف الحملة الإعلانية	<ul style="list-style-type: none">• يدرس الأهداف الإعلانية للحملة• يقترح الأفكار الإعلانية للحملة• يرفع ملخص بالأفكار الإعلانية لمدير التسويق بالمنشأة للمناقشة والاعتماد

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية



16220	رقم المهنة	أخصائي دعاية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C7	رقم المهمة	يتابع تنفيذ الأفكار الإعلانية للحملة (التصميم - المطبوعات - مواعيد التسليم)	المهمة
يتابع تنفيذ الأفكار الإعلانية من خلال الوسائل الإعلانية المتبعة من أجل تحقيق الأهداف الإعلانية للحملة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• توفر سجل متابعة تنفيذ الأفكار الإعلانية للحملة متضمناً كافة تطورات الوضع المتعلقة بذلك الأفكار	• يحصل على الفكرة الإعلانية للحملة بعد اعتمادها من قبل مدير التسويق أو صاحب الصلاحية • يتبع تنفيذ الفكرة مع قسم التصميم • ينسق مع الجهات المختصة للبدء في تنفيذ الأفكار

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
• أدوات مكتبية • كمبيوتر شخصي • هاتف • فاكس • بريد إلكتروني		• معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية • المعرفة بوسائل المتابعة والتسيير وأنواعها



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C8	رقم المهمة	يشرف على تنفيذ الحملة الإعلانية	المهمة
يشرف على تنفيذ الحملة الإعلانية وفق الخطة المعدة بالتعاون مع الإدارات والجهات المختلفة لتحقيق مختلف الأهداف الإعلانية للحملة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">• تنفيذ الحملة الإعلانية وفق الخطة المعدة لذلك	<ul style="list-style-type: none">• يحصل على الجدول الزمني لتنفيذ الحملة الإعلانية• ينسق مع الإدارات والجهات ذات العلاقة لتنفيذ الحملة الإعلانية• يتبع تنفيذ وإنجاز كل نشاط إعلاني بالحملة• يتقييد بالجدول الزمني للحركة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• أدوات مكتبية• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• معرفة بالأنشطة والوسائل الإعلانية• المعرفة بوسائل المتابعة والتسيير وأنواعها



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C9	رقم المهمة	يقارن التكاليف	المهمة
يقارن التكاليف الفعلية بعد التنفيذ بما هو مقدر في الخطة للحملة الإعلانية			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">إعداد تقرير وافي بالتكاليف متضمناً مقارنة التكاليف الفعلية بالتكاليف المخطط لها ومتضمناً تصحيح الانحرافات إن وجدت	<ul style="list-style-type: none">الحصول على كشف بمصاريف الحملة الإعلانيةيطلع على تكاليف تنفيذ كل نشاط إعلانييقارن التكاليف الفعلية لتنفيذ الأنشطة الإعلانية للحملة بما هو مخططيحدد الانحرافات بالزيادة أو النقصانيعد تقريراً بالأسباب التي أدت للانحرافات

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">أدوات مكتبيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">القدرة على المقارنةوتحليل التكاليف



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
C	رقم الواجب	يعد الحملات الإعلانية	الواجب
C10	رقم المهمة	يقيم نتائج الحملة الإعلانية	المهمة
يقيم نتائج تفاصيل الحملة الإعلانية من خلال التعرف على ردود الأفعال والنتائج المحققة لتتأكد من فاعلية الحملة			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• إعداد تقييماً يشتمل على تفصيل نتائج الحملة الإعلانية	<ul style="list-style-type: none">• يضع معاييرًا لتقييم نتائج أنشطة الحملة الإعلانية كالاستقصاء أو استمرارات قياس ردود الفعل أو تقارير المبيعات• يقارن الخطة بالمعايير لتقييم كل نشاط• يستفيد من نتائج التقييم كتجذيزية عكسية يستفيد منها عند إعداد الحملات والأنشطة الإعلانية مستقبلاً• بعد التقارير اللازمة ويرفعها للمسؤول المباشر

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	ال المعارف والعلوم المطلوبة
• أدوات مكتبية • كمبيوتر شخصي • هاتف • فاكس • بريد إلكتروني		• القدرة على التحليل والتقييم



رقم المهمة	أخصائي دعاية وإعلان	المهنة
رقم الواجب	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	الواجب
رقم المهمة	يبني العلاقات مع وكالات الدعاية ووسائل الإعلان المختلفة	المهمة
يبني علاقات متينة مع وكالات الدعاية ووسائل الإعلان المختلفة من خلال التواصل والزيارات... الخ لتوثيق علاقته المهنية		الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">تحديث قاعدة المعلومات والبيانات دوريًاالاستمرار في الزيارات وفق الجدولة المعدة مسبقاًأن تكون لديه علاقات قوية ومتينة ومتواصلة وتصب في مصلحة المنشأة	<ul style="list-style-type: none">يبني قاعدة معلومات أو بيانات شاملة عن وكالات الدعاية والإعلان ووسائل الإعلان المختلفةيجدول مواعيد الزيارات والاتصالات الدورية للوكالات ووسائل الإعلان المختلفة ذات العلاقة مع المنشأةيحدد مواعيد الزيارات والاتصالات الدورية للوكالات ووسائل الإعلان المختلفة ذات العلاقة مع المنشأةيزور وكالات الدعاية والإعلانيحدث قاعدة البيانات والمعلومات بصفة دورية

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">بطاقات تعريف شخصيةكمبيوتر شخصيهاتف ، فاكس ، بريد إلكترونيأدلة هاتف تجارية		<ul style="list-style-type: none">مهارات الاتصال وال العلاقات العامة



16220	رقم المهمة	أخصائي دعائية وإعلان	المهنة
D	رقم الواجب	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	الواجب
D2	رقم المهمة	يتابع أحدث المستجدات للمهنة	المهمة
يتابع أحدث المستجدات والدراسات والأفكار الجديدة في مجال الدعائية والإعلان عبر الوسائل المختلفة (جمعيات متخصصة ، مجلات ، دوريات ، تلفاز ... الخ لاكتساب خبرات جديدة تقييدة في مجال عمله			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">• عضوية الجمعيات المتخصصة في مجال الإعلان• أن يسجل ويدون بعض الملاحظات والانطباعات عن تجارب الشركات الأخرى في مجال الدعائية والإعلان	<ul style="list-style-type: none">• يطلع على المجالات والإصدارات المتخصصة• يعمل على تطبيق ما يمكن تطبيقه من معلومات حديثة في مجال عمله بما يتماشى مع سياسة المنشأة

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">• مجلات وصحف محلية• مجلات وصحف متخصصة• كمبيوتر شخصي• هاتف• فاكس• بريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">• مهارات التحليل والاستنتاج



16220	رقم المهنة	أخصائي دعاية وإعلان	المهنة
D	رقم الواجب	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	الواجب
D3	رقم المهمة	يحضر الندوات والمؤتمرات والمعارض المتخصصة	المهمة
يحضر الندوات والمؤتمرات المتخصصة في مجال الإعلان محلياً وعربياً وعالمياً لتطوير خبراته المهنية			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">حضور الندوات والمؤتمرات في مواعيدهاالتأثير الإيجابي في أداءه لعمله بعد حضور تلك الدورات والمؤتمرات	<ul style="list-style-type: none">يتبع كل ما يستجد من دورات ومؤتمرات المتعلقة بتخصصهيطلب من رئيسه المباشر ترشيحه لتلك الدوراتيشترك بفاعلية في النقاشيسجل المعلومات المرتبطة ب مجال عملهيحصل على الكتيبات والمطويات والتوصيات للاستفادة منهايطبق ما يراه مناسباً في مجال عمله بعد رجوعه لمديره المباشر

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">جدال الندوات والمؤتمرات المتخصصةكروت تعريف شخصيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">مهارات الاتصال والعلاقات عامة



16220	رقم المهنة	أخصائي دعاية وإعلان	المهنة
D	رقم الواجب	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	الواجب
D4	رقم المهمة	يطلع على أحدث النشرات والكتب المتخصصة	المهمة
يطلع على أحدث النشرات والكتب المتخصصة في مجال الدعاية والإعلان لقراءة أفضلها			الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
• توفر النشرات والكتب المتخصصة لديه والحرص على الاطلاع عليها	<ul style="list-style-type: none">• يشتراك في الدوريات والمجلات المتخصصة• يزور المكتبات العامة والتجارية• يزور موقع متخصص في الإنترنت• يبحث عن الكتب والنشرات في مجال التخصص• يشارك زملاءه في قراءة ملخصات الكتب والنشرات• يطبق ما يمكن تطبيقه من معلومات حديثة في مجال عمله

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
• أدوات مكتبية • حاسب آلي • اشتراك إنترنت • هاتف • فاكس • بريد الكتروني		<ul style="list-style-type: none">• القدرة على التعامل مع صفحات الويب



رقم المهمة	المهنة
D	الواجب
D5	المهمة
يلتقي بنظرائه في المهنة من خلال تنظيم اجتماعات ولقاءات دورية مع مجموعة مميزة في مجال تخصصه لدعم علاقته	الهدف الإجرائي للمهمة

معايير الأداء	الخطوات
<ul style="list-style-type: none">الاحتفاظ بسجل أرقام وعنوانين زملاء المهنة وحرصه على الاتصال بهم بشكل دوريملاحظة تطور أسلوب أداء العمل بشكل أفضل من السابق بعد مشاركته في عضوية المجتمعات	<ul style="list-style-type: none">يضع قاعدة بيانات للزملاء المختصينيتصل بنظرائه في المهنة وينسق لجدولة لقاءات دورية معهميعد جدول اللقاءات بالزملاءيلتقي بالزملاء

المواد والتجهيزات والأدوات	السلامة	المعارف والعلوم المطلوبة
<ul style="list-style-type: none">جدول لقاءاتكروت تعريف شخصيةكمبيوتر شخصيهاتففاكسبريد إلكتروني		<ul style="list-style-type: none">مهارات الاتصال والعلاقات العامة



التحليل الإحصائي للمهنة

(عدد الاستبيانات : 69 استبانت)



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

التحليل الأساسي للبيانات



				يشارك في إعداد الخطة التسويقية	الواجب A
معامل الترتيب (100)	درجة صعوبة التعلم (0 - 5)	درجة أهمية المهمة (0 - 5)	نسبة القيام بال مهمة	المهمة	تسلسل
85	2.2	3.9	96	يجمع المعلومات	1
83	2.6	3.8	83	يدرس الوضع الحالي للمنشأة	2
98	2.3	4.2	99	يتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة	3
90	2.6	3.8	89	يقترح الأهداف الترويجية	4
79	2.5	3.9	80	يقترح ميزانية التوسيع	5
87	2.4	3.9	89	المتوسط العام للواجب	

				يعد الخطة الترويجية	الواجب B
معامل الترتيب (100)	درجة صعوبة التعلم (0 - 5)	درجة أهمية المهمة (0 - 5)	نسبة القيام بال مهمة	المهمة	تسلسل
59	2.5	3.3	69	يحلل مكونات الخطة التسويقية	1
87	2.3	3.8	96	يتعرف على الأهداف الترويجية	2
72	2.3	3.8	80	يتعرف على ميزانية الترويج	3
72	2.3	3.8	79	يحدد الوسائل والأنشطة الترويجية	4
84	2.5	3.8	85	يحدد كيفية تنفيذ الخطة والبرامج الترويجية	5
83	2.5	3.8	85	يعد الجدول الزمني للخطة الترويجية	6
82	2.7	3.7	80	يشرف على تنفيذ الخطة الترويجية	7
67	2.5	3.4	76	يقارن التكليف	8
78	2.6	3.7	82	يقيم نتائج الخطة الترويجية	9
76	2.5	3.7	81	المتوسط العام للواجب	



الواجب C	يعد الحملات الإعلانية	نسبة القيام بال مهمة	درجة أهمية المهمة	درجة صعوبة التعلم (0 - 5)	معامل الترتيب (100)
تسلاسل	المهمة	94	3.9	2.4	90
1	يحدد الأهداف الإعلانية للحملة	92	3.9	2.5	91
2	يحدد ميزانية الحملة الإعلانية	96	4	2.4	93
3	يحدد الوسائل الإعلانية للحملة	99	4	2.5	100
4	يعد الجدول الزمني للحملة الإعلانية	96	4	2.4	95
5	يحرج الوسائل الإعلانية للحملة	94	4	2.5	98
6	يقترح الأفكار الإعلانية للحملة	96	4.1	2.4	98
7	يتابع تنفيذ الأفكار الإعلانية للحملة (التصميم - المطبوعات - مواعيد التسليم)	97	3.9	2.5	98
8	يشرف على تنفيذ الحملة الإعلانية	83	3.8	2.5	82
9	يقارن التكاليف	89	3.9	2.7	95
10	يقيم نتائج الحملة الإعلانية	94	3.9	2.5	94
المتوسط العام للواجب					

الواجب D	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	نسبة القيام بال مهمة	درجة أهمية المهمة	درجة صعوبة التعلم (0 - 5)	معامل الترتيب (100)
تسلاسل	المهمة	99	4.1	2.1	88
1	يبني العلاقات مع وكالات الدعاية ووسائل الإعلان المختلفة	97	4.1	2.2	91
2	يتابع أحدث المستجدات للمهنة	93	3.8	2.2	81
3	يحضر الندوات والمؤتمرات املاً متخصصة	97	4	2.2	87
4	يطلع على أحدث النشرات والكتب المتخصصة	96	4	2.1	84
5	يلتقى بنظرائه في المهنة	96	4	2.2	86
المتوسط العام للواجب					



ترتيب	هل هذه المعرفات العامة والمهارات مطلوبة لخصائص دعائية وإعلان؟	نسبة الحاجة إلى المعرفة أو المهارة
1	المعرفة الجيدة باللغة الإنجليزية	96
2	معرفة المصطلحات (الإنجليزية ، العربية)	99
3	المعرفة الجيدة بالحاسب الآلي (تطبيقات الأوفيس)	99
4	الإلمام بالتسويق	100
5	أن تكون لديه مهارة التعامل مع العملاء	99
6	القدرة على قيادة السيارة	96
7	القدرة على التنظيم	100
8	أن تكون لديه مهارات الإقناع	100
9	القدرة على ترتيب الأولويات	100
10	القدرة على الابتكار	100



تسلاسل	هل هذه السلوكيات مطلوبة لأخصائي دعاية وإعلان؟	نسبة الحاجة إلى السلوكيات
1	الصبر	94
2	التبؤ والتحليل	99
3	الأمانة	100
4	الصدق	100
5	حسن الخلق	100
6	المثابرة	100
7	التواضع	100
8	سرعة البداهة	100
9	حسن المظهر	100
10	اللياقة	99
11	الطموح	100
12	الالتزام بمواعيد	100
13	تحمل ضغوط العمل	100
14	حسن الإصغاء	100
15	السرية	99
16	المبادرة	100
17	العمل بروح الفريق الواحد	100
18	دقة الملاحظة	100
19	تقبل النقد	99
20	الولاء للمنشأة	100



تسلاسل	من الاهتمامات والتوجهات المستقبلية	صحة التوجه المستقبلي / الاهتمام
1	توصيف مهني واضح	100
2	القبول من جهة العمل	100
3	إقامة دورات تدريبية متخصصة بالعربية	97
4	وجود جمعية خاصة بمهنة الإعلان	96
5	تفعيل التواصل بين أصحاب المهنة	100
6	الدعم المادي والمعنوي	99

تسلاسل	المواد والتجهيزات والأدوات المطلوبة لهنتك	نسبة الحاجة إلى المواد والتجهيزات والأدوات
1	سيارة	99
2	هاتف	100
3	جوال	100
4	كروت تعريفية (كرت عمل)	100
5	ملفات	99
6	عطر	97
7	مكتب	97
8	آلة حاسبة	99
9	حاسب آلي	97
10	تجهيزات مكتبية	100
11	تعريفية عن الشركة (بروشورات)	96
12	حقيبة	97
13	دليل هاتف	96
14	أدلة تجارية	96
15	مفكرة بمواعيد	100
16	آلة تصوير	94
17	قاموس خاص بالمصطلحات الإعلانية	93
18	وسائل الإعلام	99



جدول ترتيب المهام حسب معامل الترتيب



مسلسل	رقم الواجب	اسم الواجب	رقم المهمة	اسم المهمة	معامل الترتيب
1	يعد الحملات الإعلانية	C	4	يعد الجدول الزمني للحملة الإعلانية	100
2	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	A	3	يتعرف على الأهداف التسويقية للمنشأة	98
3	يعد الحملات الإعلانية	C	6	يقترح الأفكار الإعلانية للحملة	98
4	يعد الحملات الإعلانية	C	7	يتابع تفاصيل الأفكار الإعلانية للحملة (التصميم - المطبوعات - مواعيد التسلیم)	98
5	يعد الحملات الإعلانية	C	8	يشرف على تنفيذ الحملة الإعلانية	98
6	يعد الحملات الإعلانية	C	5	يحجز الوسائل الإعلانية للحملة	95
7	يعد الحملات الإعلانية	C	10	يقيم نتائج الحملة الإعلانية	95
8	يعد الحملات الإعلانية	C	3	يحدد الوسائل الإعلانية للحملة	93
9	يعد الحملات الإعلانية	C	2	يحدد ميزانية الحملة الإعلانية	91
10	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	D	2	يتابع أحدث المستجدات للمهنة	91
11	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	A	4	يقترح الأهداف الترويجية	90
12	يعد الحملات الإعلانية	C	1	يحدد الأهداف الإعلانية للحملة	90
13	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	D	1	يبني العلاقات مع وكالات الدعاية ووسائل إعلان المختلفة	88
14	يعد الخطة الترويجية	B	2	يتعرف على الأهداف الترويجية	87
15	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	D	4	يطلع على أحدث النشرات والكتب المتخصصة	87
16	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	A	1	يجمع المعلومات	85
17	يعد الخطة الترويجية	B	5	يحدد كيفية تفاصيل الخطة والبرامج الترويجية	84
18	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	D	5	يلتقي بنظرائه في المهنة	84
19	يشارك في إعداد الخطة التسويقية	A	2	يدرس الوضع الحالي للمنشأة	83
20	يعد الخطة الترويجية	B	6	يعد الجدول الزمني للخطة الترويجية	83



82	يشرف على تنفيذ الخطة الترويجية	7	بعد الخطط الترويجية	B	21
82	يقارن التكاليف	9	بعد الحملات الإعلانية	C	22
81	يحضر الندوات والمؤتمرات املاً مخصصة	3	يطور خبراته وعلاقاته المهنية	D	23
79	يقترح ميزانية التوبيخ	5	يشارك في إعداد الخطط التسويقية	A	24
78	يقيم نتائج الخطة الترويجية	9	بعد الخطط الترويجية	B	25
72	يتعرف على ميزانية التروبيخ	3	بعد الخطط الترويجية	B	26
72	يحدد الوسائل والأنشطة الترويجية	4	بعد الخطط الترويجية	B	27
67	يقارن التكاليف	8	بعد الخطط الترويجية	B	28
59	يحل مكونات الخطة التسويقية	1	بعد الخطط الترويجية	B	29



تسلاسل	هل هذه المعرفات العامة والمهارات مطلوبة لخاصي دعائية وإعلان؟	نسبة الحاجة إلى المعرفة أو المهارة
1	الإلمام بالتسويق	100
2	القدرة على التنظيم	100
3	أن تكون لديه مهارات الإقناع	100
4	القدرة على ترتيب الأولويات	100
5	القدرة على الابتكار	100
6	معرفة المصطلحات (الإنجليزية ، العربية)	99
7	المعرفة الجيدة بالحاسب الآلي (تطبيقات الأوفس)	99
8	أن تكون لديه مهارة التعامل مع العملاء	99
9	المعرفة الجيدة باللغة الإنجليزية	96
10	القدرة على قيادة السيارة	96



تسلاسل	هل هذه السلوكيات مطلوبة لأخصائي دعاية وإعلان؟	نسبة الحاجة إلى السلوكيات
1	الأمانة	100
2	الصدق	100
3	حسن الخلق	100
4	المثابرة	100
5	التواضع	100
6	سرعة البديةة	100
7	حسن المظهر	100
8	الطموح	100
9	الالتزام بمواعيد	100
10	تحمل ضغوط العمل	100
11	حسن الإصغاء	100
12	المبادرة	100
13	العمل بروح الفريق الواحد	100
14	دقة الملاحظة	100
15	الولاء للمنشأة	100
16	التبؤ والتحليل	99
17	اللياقة	99
18	السرية	99
19	تقبل النقد	99
20	الصبر	94



الترتيب	العنوان	البيان
1	توصيف مهني واضح	100
2	القبول من جهة العمل	100
3	تفعيل التواصل بين أصحاب المهنة	100
4	الدعم المادي والمعنوي	99
5	إقامة دورات تدريبية متخصصة باللغة العربية	97
6	وجود جمعية خاصة بمهنة الإعلان	96

الترتيب	العنوان	البيان
1	هاتف	100
2	جوال	100
3	كرات تعريفية (كرت عمل)	100
4	تجهيزات مكتبية	100
5	مفكرة بمواعيد	100
6	سيارة	99
7	ملفات	99
8	آلة حاسبة	99
9	وسائل الإعلام	99
10	عطر	97
11	مكتب	97
12	حاسب آلي	97
13	حقيقة	97
14	تعريفية عن الشركة (بروشورات)	96
15	دليل هاتف	96
16	أدلة تجارية	96
17	آلة تصوير	94
18	قاموس خاص بالمصطلحات الإعلانية	93



جدول التحليل الوظيفي للمهنة (إنجليزي)



DACUM Chart For An Advertising Specialist

DACUM Panel

Ahmed Abdulaziz Al-Fayghawi
Al-Othaim Group

Sattam Mohamed Al-Sardool
Irbah Advertising

Abdulmuhsin Mohamed Al-Zahrani
Lazourdi Group

Abdulmuhsin Abdullah Al-Madhi
Zed Advertising

Ammar Mustafa Al-Zaytar
Lazourdi Group

Fahad Sulaiman Al-Issa
Riyadh Chamber of Commerce

Mohamed Adul-Ilah Bajasir
Riyadh Development Company

DACUM Facilitators

Mr. Abdullah Jawharji

Mr. Turki Al-Ghubaini

Organizational Structure

General Manager



Sales Supervisor/Marketing Director/Head of Advertising

Advertising Specialist



Developed by:

Technical and Vocational Training Corporation

(TVTC)

Curriculum Department

**Produced for:
An Advertising Specialist**



**Date
1 - 1423**



Duties

Tasks

	A1)	A2)	A3)	A4)	A5)	
A	Participate in the Preparation of Marketing Strategies	Collect information	Study the job analysis of the establishment	Learn about the marketing objectives of the establishment	Propose the aims of the promotion	Propose the budget of the promotion
B	Prepare Promotion Strategies	B1)	B2)	B3)	B4)	B5)
		Obtain the marketing strategy	Analyze the components of the marketing strategy	Learn about the aims of the promotion	Learn about the budget of the promotion	Determine how to execute the plans and the programs of the promotion
C	Prepare Advertising Campaigns	C1)	C2)	C3)	C4)	C5)
		Determine the objectives of the advertising campaign	Determine the budget of the advertising campaign	Determine the media for the advertising campaign	Determine the timetable for the advertising campaign	Book the media for the advertising campaign
D	Develop Experience and Professional Relationships	D1)	D2)	D3)	D4)	D5)
		Establish relationships with advertising agencies and different kinds of mass media	Follow up new developments in the profession	Attend professional seminars and conferences	Read new publications and books about the profession	Look deeply into the profession



B6)	B7)	B8)	B9)			
Prepare a timetable for the promotion plan	Supervise the execution of the promotion plan	Compare the costs	Evaluate the results of the promotion plan			
C6)	C7)	C8)	C9)	C10)		
Propose ideas for the advertising campaign	Follow up the execution of the ideas (e.g. design, publications, delivery) of the advertising campaign	Supervise the execution of the advertising campaign	Compare the costs	Evaluate the results of the advertising campaign		



General Knowledge and Skills	Worker Behavior
<ol style="list-style-type: none">1. Proficiency in English2. Knowledge of terminology (English/Arabic)3. Computer skills (able to use MS Office)4. Knowledge of marketing5. Skills to deal with customers6. Ability to drive a car7. Ability to organize8. Skills to persuade9. Ability to make priorities10. Ability to make inventions	<ol style="list-style-type: none">1. Patient2. Insightful and analytical3. Trustworthy4. Truthful5. Polite6. Endurance7. Modesty8. Quick-witted9. Well-dressed10. Versatile11. Ambitious12. Punctual13. Tolerant14. Listen well15. Keep secrets16. Proactive17. Team player18. Observant19. Accept criticism20. Loyal
Trends and Future Concerns	Tool, Equipment and Material
<ol style="list-style-type: none">1. Clear job description2. Acceptance from place of work3. Conducting professional training courses in Arabic4. Having an association for the advertising profession5. Active contact between members of the profession6. Moral and material support	<ol style="list-style-type: none">1. Car2. Telephone3. Mobile phone4. Personal cards5. Files6. Perfume7. Desk8. Calculator9. Computer10. Office equipment11. Company brochures12. Briefcase13. Telephone directory14. Trade directories15. Diary16. Photocopy17. Advertising dictionary18. Mass media

تقدير المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني

الدعم المالي المقدم من شركة بي آي سيستمز (العمليات) المحدودة

TVTC appreciates the financial support provided by BAE SYSTEMS

