



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

**معايير المهارات المهنية الوطنية لمهنة
بائع الذهب والمجوهرات
(٤٥١٣٠)**

**National Occupational Skill Standards For
Gold Salesman
(45130)**





المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، أما

بعد: -

إدراكاً من المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني لأهمية بناء مناهجها التعليمية بما يلبي الحاجة الفعلية لسوق العمل فقد قامت الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج بالمؤسسة و بمشاركة القطاع الأهلي بعقد ورش للتحليل الوظيفي للمهن وقد نتج من ذلك جدول تحليل وظيفي يحتوي على واجبات ومهام كل مهنة إضافة إلى جدول بالمعارف والمهارات العامة وسلوكيات العمل والمواد والتجهيزات والأدوات المساعدة في أداء العمل.

وقد تم توزيع المهام على عدد من الحقائق التدريبية تتسجم فيما بينها بالمحتوى وتقسم الحقيبة التدريبية إلى عدد من الوحدات التدريبية كل وحدة تمثل مهمة تدريبية أو أكثر إذا اقتضى الأمر وهذه الحقائق التدريبية تمثل الجانب التخصصي للمهنة ، وهي تمثل الجانب النظري من التدريب أما الجانب العملي فيقضي المتدرب في ممارسة هذه الواجبات والمهام في موقع العمل.

وفي مهنة بائعي الذهب والمجوهرات قسم الجانب النظري إلى مرحلتين بالإضافة إلى مرحلتين أخريين للجانب العملي حيث يقضي المتدرب في الجانب النظري أربعة أسابيع في



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

الفترة الأولى يتلقى فيها بالإضافة إلى المواد التخصصية مواد مساندة عبارة عن سلوك وظيفي وحاسب آلي ولغة إنجليزية تخصصية وبعد ذلك يقضي المتدرب فترة ستة أسبوعاً في ممارسة العمل الفعلي.

بعد ذلك يعود للفترة النظرية الثانية وقدرها أربعة أسابيع والتي يتلقى فيها المتدرب بالإضافة إلى المواد التخصصية، اللغة الإنجليزية المتخصصة وحاسب آلي وبعد الانتهاء من هذه الفترة النظرية ينتقل المتدرب مرة أخرى إلى ممارسة العمل الفعلي في موقع العمل ولمدة سبعة أسابيع.

ويحتوي هذه الدليل على ما يلي:

١. الجدول الزمني للتدريب النظري والعملي
٢. الإطار العام للمواد
٣. مدة التدريب للحقائب التدريبية
٤. محتويات الحقائب التدريبية لمهنة بائع ذهب ومجوهرات والمدة الزمنية للتدريب النظري والعملي.
٥. إعداد الحقائب التدريبية وعلاقتها بالوحدات التدريبية.
٦. جدول التحليل الوظيفي لمهنة بائع الذهب والمجوهرات.

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

١ - الجدول الزمني للتدريب النظري والعملي

يتم تدريب الطالب لمدة ٢١ أسبوعاً منها ٨ أسبوعاً في التدريب النظري في وحدات المؤسسة موزعة على مرحلتين بواقع ٢٥ ساعة في الأسبوع ، أما التدريب العملي فمدته ١٣ أسبوعاً موزعة على مرحلتين تدريبيتين وقد تم تقدير مدة التدريب العملي في المنشأة بواقع ٣٥ ساعة عمل في الأسبوع تقريباً.

م	نوع التدريب	عدد أسابيع التدريب	المواد	عدد الساعات
1	تدريب نظري	4	مواد تخصصية	44
			أساسيات بيع وشراء الذهب والمجوهرات	24
			حاسب آلي	24
			سلوك وظيفي	28
			لغة إنجليزية تخصصية	120
المجموع				
2	تدريب عملي	6	حسب ساعات العمل في المنشأة	
3	تدريب نظري	4	مواد تخصصية	60
			عرض الذهب والمجوهرات	
			مهارات بيع الذهب والمجوهرات	
			خدمة العملاء	
			حاسب آلي	28
			لغة إنجليزية تخصصية	32
المجموع			120	
4	تدريب عملي	7	حسب ساعات العمل في المنشأة	



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

٢ - الإطار العام للمواد

وتمثل المواد التخصصية المهام والمعارف والمهارات المستخرجة من جدول التحليل الوظيفي بينما المواد المساندة تمثل المعارف العامة وسلوكيات العمل والمواد والتجهيزات في جدول التحليل الوظيفي ، على سبيل المثال الحاسب الآلي واللغة الإنجليزية تعتبر من المعارف العامة التي يحتاجها المتدرب بشكل عام والسلوك الوظيفي يمثل من سلوكيات العمل المطلوبة.

ساعات التدريب النظري	المواد	تسلسل
104	مواد التخصص	1
60	لغة إنجليزية تخصصية	2
52	حاسب آلي	3
24	سلوك وظيفي	4
240	المجموع	

٣ - مدة التدريب للحقائب التدريبية

مدة التدريب العملي	مدة التدريب النظري	الوحدة التدريبية	الحقيبة	م
176	44	أساسيات بيع وشراء الذهب والمجوهرات	الحقيبة الأولى	1
48	12	عرض الذهب والمجوهرات	الحقيبة الثانية	2
112	28	مهارات بيع الذهب والمجوهرات	الحقيبة الثالثة	3
80	20	خدمة العملاء	الحقيبة الرابعة	4
416	104	المجموع		



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

٤ - محتويات الحقائق التدريبية

يتم إعداد البرنامج التدريبي عن طريق إعداد حقيبة تدريبية لمجموعة من المهام
تتشارك في المعارف والمهارات المطلوب التدريب عليها.

وتتكون كل حقيبة من مجموعة من الوحدات التدريبية بحيث تغطي كل وحدة
تدريبية مهمة من المهام أو أكثر.

		اساسيات شراء بيع الذهب والمجوهرات	الحقيبة الأولى
مدة التدريب العملي	مدة التدريب النظري	الوحدة التدريبية	تسلسل
٨	٢	يطلع على تعليمات وزارة التجارة	١
٤	١	يتبع تعليمات البحث الجنائي	٢
٨	٢	يلتزم بأوقات الدوام الرسمي	٣
١٢	٣	يلتزم بسياسة البيع والشراء	٤
٨	٢	يلتزم بأنظمة وإجراءات العمل في المنشأة	٥
١٦	٤	يحدد عيار الذهب الأربعة المعتمدة (١٨ - ٢١ - ٢٢ - ٢٤)	٦
١٦	٤	يحدد أجور المصنعية	٧
٤٠	١٠	يعرض أنواع الأحجار	٨
١٢	٣	يقوم بفحص الذهب المستخدم (الكسر)	٩
٤	١	يقوم بتقدير وزن الأحجار	١٠
٤	١	يحدد سعر الذهب المستخدم (الكسر) اليومي	١١
٤	١	يجري عملية الوزن	١٢
٤	١	يحدد سعر الشراء	١٣
٤	١	يتم عملية شراء الكسر	١٤
٨	٢	يعيد عرض الذهب الصالح للبيع	١٥
١٦	٤	يطابق الحسابات اليومية	١٦
٤	١	يعد المصاريف	١٧
٤	١	يشارك في عملية الجرد السنوي	١٨
١٧٦	٤٤	المجموع	



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

		الحقيبة الثانية	
		عرض الذهب والمجوهرات	
مدة التدريب العملي	مدة التدريب النظري	الوحدة التدريبية	تسلسل
١٢	٣	يحدد أدوات العرض المناسبة	1
٨	٢	يحدد المكان المناسب للعرض	2
٨	٢	يحدد طريقة العرض المناسبة	3
٨	٢	يفحص سلامة ونظافة المنتج	4
١٢	٣	يجدد العرض	5
٤٨	١٢	المجموع	

		الحقيبة الثالثة	
		مهارات بيع الذهب والمجوهرات	
مدة التدريب العملي	مدة التدريب النظري	الوحدة التدريبية	تسلسل
١٢	٣	يحدد طلب العميل	1
١٢	٣	يعرض الخيارات على العميل	2
١٢	٣	يحدد اختيارات العميل	٣
٤	١	يطلع على سعر الذهب اليومي	٤
٤	١	يقوم بعملية الوزن	٥
١٢	٣	يحدد سعر القطعة (البيع بما فيها الهامش)	٦
٣٢	٨	يعالج اعتراضات البيع	٧
٢٤	٦	يتم عملية البيع	٨
١١٢	٢٨	المجموع	



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

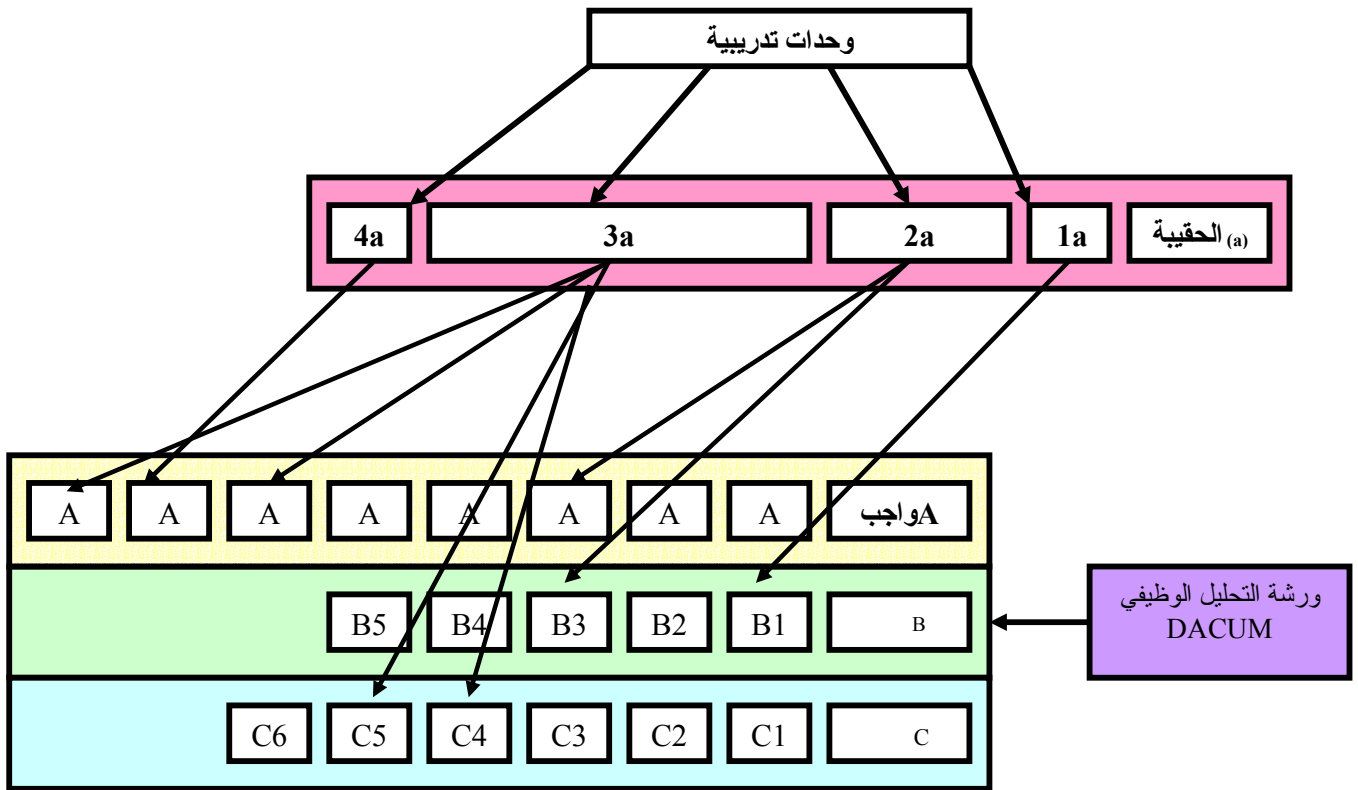
		خدمة العملاء	الحقيبة الرابعة
مدة التدريب العملي	مدة التدريب النظري	الوحدة التدريبية	تسلسل
٨	٢	يستقبل العميل عند حضوره	1
٢٠	٥	يرد على استفسارات العميل	2
٤	١	يوجه العميل لمكان البيع المناسب	٣
٤	١	يودع العميل	٤
٢٤	٦	يرد على العميل هاتفياً	٥
١٢	٣	يقوم بعملية التعديل مع إعادة الصياغة	٦
٤	١	يقوم بعملية الصيانة	٧
٤	١	يقدم كرت الضمان	٨
٨٠	٢٠	المجموع	



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

علاقة الحقائق التدريبية بناءً على التحليل الوظيفي للمهنة

يتم إعداد البرنامج التدريبي عن طريق إعداد حقيبة تدريبية لمجموعة من المهام
تتشارك في المعارف والمهارات المطلوب التدرُّب عليها
وتتكون كل حقيبة من مجموعة من الوحدات التدريبية بحيث تغطي كل



وحدة تدريبية مهمة من المهام أو أكثر.



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

التحليل الوظيفي لمهنة بائعي الذهب والمجوهرات



إعداد

الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج
بالمؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
مستوى الدخول للتدريب على هذه المهنة " ثانوية عامة "



التاريخ

شوال ١٤٢٣ هـ

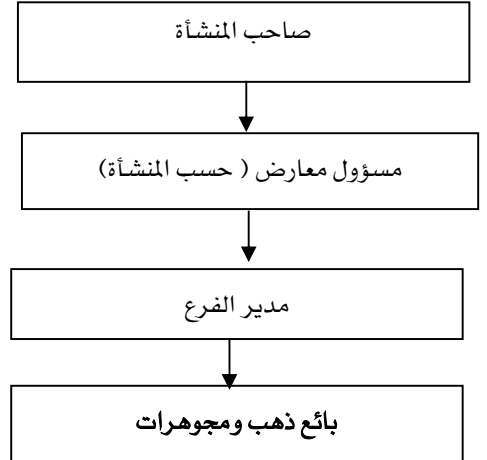
المشاركون في ورشة العمل

- سعيد بن صالح حمران المنهالي
مؤسسة محمد الفياض للذهب والمجوهرات
- مروان سهيل خميس أبو لغد
شركة المصلي والرئيس للمجوهرات
- مبارك عبدالله عمر باشن
مؤسسة عبدالكريم المهنا
- علي بن محمد علي القحطاني
مؤسسة الرميزان للذهب والمجوهرات
- صالح بن محمد مرزوق الهبيش
شركة سوانا للمجوهرات
- محمد بن سليمان المحيسن
مؤسسة المحيسن للمجوهرات

منسقو ورشة العمل

- أ. عبدالله بن محمد الجوهري
أ. إبراهيم بن عبدالله الفريجي

المخطط التنظيمي للمهنة





المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج
الواجبات

المهام

			A2)	A1)	يطبق اللوائح والأنظمة	A
			يتبع تعليمات البحث الجنائي	يطلع على تعليمات وزارة التجارة		
		B3)	B2)	B1)	يطبق سياسة المنشأة	B
		يلتزم بأنظمة وإجراءات العمل في المنشأة	يلتزم بسياسة البيع والشراء	يلتزم بأوقات الدوام الرسمي		
C5)	C4)	C3)	C2)	C1)	يعرض المنتج	C
يجدد العرض	يفحص سلامة ونظافة المنتج	يحدد طريقة العرض المناسبة	يحدد المكان المناسب للعرض	يحدد أدوات العرض المناسبة		
D5)	D4)	D3)	D2)	D1)	يهتم بالعميل	D
يرد على العميل هاتفياً	يودع العميل	يوجه العميل لمكان البيع المناسب	يرد على استفسارات العميل	يستقبل العميل عند حضوره		
		E3)	E2)	E1)	يفحص الذهب	E
		يعرض أنواع الأحجار	يحدد أجور المصنعية	يحدد عيار الذهب الأربعة المعتمدة (١٨ - ٢١ - ٢٢ - ٢٤)		
F5)	F4)	F3)	F2)	F1)	يقوم بعملية البيع	F
يقوم بعملية الوزن	يطلع على سعر الذهب اليومي	يحدد اختيارات العميل	يعرض الخيارات على العميل	يحدد طلب العميل		



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

G5)	G4)	G3)	G2)	G1)	G يشتري الذهب المستخدم (الكسر)
يحدد سعر الشراء	يجري عملية الوزن	يحدد سعر الذهب المستخدم (الكسر) اليومي	يقوم بتقدير وزن الأحجار	يقوم بفحص الذهب المستخدم (الكسر)	
		H3)	H2)	H1)	H يقوم بعملية الجرد والحساب
		يشارك في عملية الجرد السنوي	يعد المصاريف	يطابق الحسابات اليومية	
		I3)	I2)	I1)	I يقدم خدمات ما بعد البيع
		يقدم كرت الضمان	يقوم بعملية الصيانة	يقوم بعملية التعديل مع إعادة الصياغة	



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

					G7)	G6)
					يعيد عرض الذهب الصالح للبيع	يتم عملية شراء الكسر



المملكة العربية السعودية
المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني
الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج

سلوكيات العمل		المعارف العامة والمهارات
١٢. الولاء ١٣. الصدق ١٤. أداء الواجبات ١٥. الالتزام ١٦. إحترام الآخرين ١٧. عدم التدخين ١٨. النظافة الشخصية ١٩. سرعة البديهة ٢٠. حسن الأصغاء ٢١. تقبل النقد	١. الأمانة ٢. الصبر ٣. الطموح ٤. الثقة بالنفس ٥. حسن المظهر ٦. اللباقة ٧. قبول التحدي ٨. تحمل ضغوط العمل ٩. السرية في العمل ١٠. العمل بروح الفريق الواحد ١١. المبادرة	١. الإلمام باللغة الإنجليزية ٢. القدرة على الإقناع ٣. القدرة على إستخدام الآلة الحاسبة ٤. القدرة على إستخدام الميزان ٥. القدرة على إستخدام المكبر ٦. المعرفة بتجارة الجملة / والتجار ٧. معرفة أنواع الذهب وتصاميمه ٨. معرفة أنواع الأحجار وأسمائها ٩. المعرفة بسلوك المستهلك ١٠. المعرفة بأساسيات البيع والشراء ١١. الإلمام بطريقة تصنيع المنتج ١٢. معرفة طرق حساب العيارات / وأسعاره ١٣. معرفة إستخدام الحاسب الآلي ١٤. القدرة على استخدام الفاكس ١٥. المعرفة بالألماس والأحجار الكريمة ١٦. المعرفة باستخدام نقاط البيع وبطاقات الأتمان (4 CASES)
التجهيزات والأدوات والمواد		الاهتمامات والتوجهات المستقبلية
١٥. مسطرة قياس الأحجار ١٦. أقفال ١٧. نقاط بيع ١٨. علب هدايا ١٩. أكياس ٢٠. كروت ضمان ٢١. كمره مراقبة ٢٢. جهاز إنذار ٢٣. فاكس ٢٤. جهاز التاسوبيان صغير ٢٥. مجفف ٢٦. مقص ٢٧. قلم ٢٨. مقاسات خواتم ٢٩. مسطرة حديدية ٣٠. المجهر ٣١. جهاز فحص ألماس ٣٢. فوط تلميع ٣٣. أدوات تنظيف ٣٤. مقص ٣٥. قطاعه ٣٦. عدسة ٣٧. فواتير وسندات	١. حضور الدورات التدريبية. ٢. صقل الوظيفة بمهارات وحسن البيع والتعامل مع الآخرين . ٣. التدرج الوظيفي. ٤. إستخدام التقنيات الحديثة في البيع والشراء. ٥. التعرف على الألماس والأحجار الكريمة ٦. التعرف على المعارض الدولية للذهب والمجوهرات ٧. التمثيل الدولي في تسويق الذهب والمجوهرات	