

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	بحوث التسويق
رمز المقرر:	٦٠٢٣٢٤-٣
البرنامج:	التسويق
القسم العلمي:	التسويق
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ٤
١. الوصف العام للمقرر: ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٤
- د. التدريس والتقييم: ٤
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ٤
٢. أنشطة تقييم الطلبة ٥
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ٥
- و - مصادر التعلم والمرافق: ٥
١. قائمة مصادر التعلم: ٥
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ٦
- ز. تقويم جودة المقرر: ٦
- ح. اعتماد التوصيف ٦

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ٣ ساعات
٢. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلبات جامعة <input type="checkbox"/> متطلبات كلية <input checked="" type="checkbox"/> مطلوب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر : السنة الثالثة المستوى السادس
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : مبادئ التسويق ٣-١-٢٠٢٢
٥. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) : لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٣	١٠٠%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

٧. ساعات التعلم الفعلية للمقرر (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
ساعات الاتصال		
١	محاضرات	٤٥
٢	معمل أو أستوديو	—
٣	دروس إضافية	—
٤	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	٤٥
ساعات التعلم الأخرى*		
١	ساعات الاستذكار	٤٥
٢	الواجبات	١٥
٣	المكتبة	١٠
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	١٠
٥	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	١٢٥
	(الإجمالي ١٢٥ ساعة تعلم فعلية)	

* هي مقدار الوقت المستثمر في النشاطات التي تسهم في تحقيق مخرجات التعلم للمقرر، ويشمل ذلك: جميع أنشطة التعلم، مثل: ساعات الاستذكار، إعداد المشاريع، والواجبات، والعروض، والوقت الذي يقضيه المتعلم في المكتبة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

١. الوصف العام للمقرر:
يتناول طبيعة بحوث التسويق وأهميتها واستخداماتها الإدارية والنواحي التنظيمية لها ، وخطوات إعداد البحث التسويقي
٢. الهدف الرئيس للمقرر:
يهدف المقرر الى تزويد الطالب بالمعارف و المهارات اللازمة للمساهمة في إعداد البحث التسويقي
٣. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعارف: أن يكون الطالب قادرا على أن:
١ع	1.1 يتعرف على مفهوم البحوث التسويقية و أهميتها و أنواعها و خطوات إعدادها
	1.2
	1.3
	1...
	2 المهارات
١م	2.1 يصمم البحوث التسويقية و يفحص استخداماتها الإدارية
٢م	2.2 يقود فريق العمل في إعداد بحث تسويقي علمي
	2.3
	2...
	3 الكفاءات
١ك	3.1 يتواصل مع المبحوثين لجمع البيانات المطلوبة
	3.2
	3.3
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	بحوث التسويق أهميتها وطبيعتها واستخداماتها الإدارية	٦
٢	أنواع بحوث التسويق	٦
٣	خطوات إعداد البحث التسويقي	٦
٤	البيانات الأولية والثانوية	٦
٥	نماذج جمع البيانات	٦
٦	العينات	٣
٧	المقابلون و جمع البيانات إحصائيا	٣
٨	ترميز وجدولة البيانات	٣
٩	تحليل البيانات	٣
١٠	التقرير النهائي	٣
	المجموع	٤٥

د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعارف		
1.1	يتعرف على مفهوم البحوث التسويقية و أهميتها و أنواعها و خطوات إعدادها	المحاضرة	الاختبارات
1.2			

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
...			
2.0	المهارات		
2.1	يصمم البحوث التسويقية و يفحص استخداماتها الادارية	- عصف ذهني - لعب أدوار - مناقشات	- تقديم عروض - أوراق عمل - إعداد تقارير
2.2	يقود فريق العمل في إعداد بحث تسويقي علمي		
...			
3.0	الكفاءات		
3.1	يتواصل مع المبحوثين لجمع البيانات المطلوبة	- عصف ذهني - لعب أدوار - مناقشات	- تقديم عروض - أوراق عمل - إعداد تقارير
3.2			
...			

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الدوري	٨	٢٠%
٢	النشاط و المشاركة	١٥ - ١	٢٠%
٣	الاختبار النهائي (الفصلي)	١٦	٦٠%
٤			
٥			
٦			
٧			
٨			

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

- المتابعة الاكاديمية - الارشاد الطلابي - الارشاد النفسي و الاجتماعي - التعاون مع وحدة الارشاد الطلابي بالكلية و القسم

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

المرجع الرئيس للمقرر	محمود صادق بازعة ، بحوث التسويق للتخطيط والرقابة واتخاذ القرارات التسويقية، الرياض : مكتبة العبيكان ، ٢٠١٧م
المراجع المساندة	يحي عيد. بحوث التسويق المعاصر .(القاهر: دار الأمين للنشر والتوزيع ،٢٠٠٧م) على فلاح الزعبي . بحوث التسويق .(عمان : دار صفاء للنشر والتوزيع ،٢٠١٠م)
المصادر الإلكترونية	https://www.abahe.uk/Marketing-resources/Marketing
أخرى	(الدوريات والمجلات العلمية، التقارير،... الخ) : المكتبة الرقمية السعودية



٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
- القاعات الدراسية المناسبة لأعداد الطلاب	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
- كمبيوتر - سبورة ذكية - إنترنت - بروجكتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
_____	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تفويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاعات الرأي	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	فاعلية التدريس
استطلاعات الرأي	- الطلبة - قيادات البرنامج - المراجع النظير	فاعلية طرق تقييم الطلاب
- استطلاعات الرأي - التقارير	- أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج - المجلس الاستشاري	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاعات الرأي	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
استطلاعات الرأي	- الطلبة - أعضاء هيئة التدريس - قيادات البرنامج	الخدمات و التجهيزات

مجالات التقييم (مثل فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ)
المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها)
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

مجلس قسم التسويق	جهة الاعتماد
٨	رقم الجلسة
١٤٤٠/٧/٦ هـ	تاريخ الجلسة