

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	: سلوك المستهلك
رمز المقرر:	3-602413
البرنامج:	التسويق
القسم العلمي:	التسويق
الكلية:	إدارة الأعمال
المؤسسة:	جامعة الطائف

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: 3
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: 4
1. الوصف العام للمقرر: 4
2. الهدف الرئيس للمقرر 4
3. مخرجات التعلم للمقرر: 4
- ج. موضوعات المقرر 4
- د. التدريس والتقييم: 5
1. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم 5
2. أنشطة تقييم الطلبة 5
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: 5
- و - مصادر التعلم والمرافق: 5
1. قائمة مصادر التعلم: 5
2. المرافق والتجهيزات المطلوبة: 6
- ز. تقويم جودة المقرر: 6
- ح. اعتماد التوصيف 6

أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة:
2. نوع المقرر
أ. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input type="checkbox"/> اختياري <input checked="" type="checkbox"/> إجباري
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر المستوي الخامس السنة الثالثة
4. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) : مبادئ التسويق 3-602201
5. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) : لا يوجد

6. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	3	100%
2	التعليم المدمج		
3	التعليم الإلكتروني		
4	التعليم عن بعد		
5	أخرى		

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

م	النشاط	ساعات التعلم
ساعات الاتصال		
1	محاضرات	45
2	معمل أو إستوديو	—
3	دروس إضافية	—
4	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	45
ساعات التعلم الأخرى*		
1	ساعات الاستذكار	45
2	الواجبات	15
3	المكتبة	10
4	إعداد البحوث/ المشاريع	10
5	أخرى (تذكر)	—
	الإجمالي	125
	(الإجمالي 125 ساعة تعلم)	

* هي مقدار الوقت المستمر 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:

1. الوصف العام للمقرر:
يتناول المقرر المفاهيم الأساسية والنظريات المختلفة التي تفسر سلوك المستهلك وانماط المستهلكين ومراحل وخطوات عملية الشراء والعوامل المؤثرة عليها.
2. الهدف الرئيس للمقرر
: يستهدف المقرر تزويد الطالب بأحدث ما وصل إليه الفكر التسويقي من مبادئ ومفاهيم ونظريات تفسر سلوك المستهلك وتشكل اتجاهاته

3. مخرجات التعلم للمقرر:

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	المعارف
	1
1ع	1.1 أن يتعرف الطالب علي مفهوم سلوك المستهلك وأهمية دراسته والنظريات المختلفة لتفسير سلوك المستهلك
	1.2
	1.3
	1...
	المهارات
	2
1م	2.1 تحليل بيئة القرار الشرائي ومراحله
2م	2.2 تحليل وتقييم أثر الجماعة المرجعية والطبقة الاجتماعية علي سلوك المستهلك
3م	2.3 - يقدم الحلول للتعامل مع بعض الأنماط غير الشائعة من المستهلكين
	2...
	الكفاءات
	3
1ك	3.1 التواصل مع الآخرين بفاعليه
	3.2
	3.3
	3...

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
	مقدمة تتناول:	
1	تعريف سلوك المستهلك- أنواع المستهلكين - أسباب دراسة سلوك المستهلك- ، مشاكل دراسة سلوك المستهلك	9
2	أنماط المستهلكين وكيفية التعامل معها	6
3	عملية اتخاذ القرار الشرائي	3
4	النظريات المختلفة لتفسير سلوك المستهلك	6
5	الأسرة وسلوك المستهلك	3
6	أخلاقيات الاستهلاك والقيود التي تواجه المستهلك	3
7	الجماعات المرجعية وسلوك المستهلك	3
8	قادة الرأي وسلوك المستهلك	3
9	الطبقة الاجتماعية وسلوك المستهلك	3
10	الإغراق وحماية المستهلك وحقوقه	6
	المجموع	45

د. التدريس والتقييم:

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

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعارف		
1.1	أن يتعرف الطالب علي مفهوم سلوك المستهلك وأهمية دراسته والنظريات المختلفة لتفسير سلوك المستهلك	المحاضرات	الاختبارات
1.2			
...			
2.0	المهارات		
2.1	تحليل بيئة القرار الشرائي ومراحله	المحاضرات	
2.2	تحليل وتقييم أثر الجماعة المرجعية والطبقة الاجتماعية علي سلوك المستهلك	أسلوب المحاضرات المناقشات -	الاختبارات التحريرية - المناقشات أثناء المحاضرة -الحالات العملية
2.3...	- يقدم الحلول للتعامل مع بعض الأنماط غير الشائعة من المستهلكين	- أسلوب دراسة الحالات	
3.0	الكفاءات		
3.1	التعامل الايجابي مع الآخرين	اعمال جماعيه	مشاريع
3.2			
...			

2. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	اختبار نصفي	السابع	20%
2	المشاركات والأنشطة الصفية	مستمر	20%
3	الاختبار النهائي	نهاية الفصل	60%
4			
5			
6			
7			
8			

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

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

الإجراءات أو الترتيبات المعمول بها لضمان تواجد أعضاء هيئة التدريس لتقديم الاستشارات والإرشاد الأكاديمي للطلبة المحتاجين لذلك

يتم نشر الساعات المكتبية لأعضاء هيئة التدريس للطلاب وتعليقها على أبواب المكاتب -يستطيع الطلاب التواصل مع أعضاء هيئة التدريس من خلال البريد الإلكتروني الرسمي

و - مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة مصادر التعلم:

طلعت أسعد عبدالحميد، ياسر الخطيب، طارق خزندار، سلوك المستهلك المفاهيم والتطبيقات المعاصرة، الطبعة الثالثة، الرياض: مكتبة الشقري، ٢٠١٢.	المرجع الرئيس للمقرر
--	----------------------

د.محمود جاسم الصميدعي & ردينة عثمان يوسف ،سلوك المستهلك (الطبعة الأولى 2007 ،الأردن :دار المناهج للنشر والتوزيع ، (د.أيمن علي عمر ،قراءات في سلوك المستهلك(الإسكندرية :الدار الجامعية ،2006 - د.محمد إبراهيم عبيدات،سلوك المستهلك : مدخل استراتيجي (الطبعة الرابعة؛الأردن :دار وائل للنشر ،2004).	المراجع المساندة
www.marketing Power .COM/MARKETING DEFINITION GLOSS	المصادر الإلكترونية
المكتبة الرقمية	أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
القاعات الدراسية المناسبة لاعداد الطلاب	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
كمبيوتر –السيبورة الذكيه – انترنت – بروجكتر	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكيه، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاعات الراى	اعضاء هيئة التدريس- قيادات البرنامج	فاعليه التدريس
استطلاعات الراى	الطلبه – قيادات البرنامج- المراجع النظير	فاعليه طرق تقييم الطلاب
استطلاعات الراى	اعضاء هيئة التدريس- قيادات البرنامج – المجلس الاستشارى	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاعات الراى	الطلبه –اعضاء هيئة التدريس	مصادر التعلم
استطلاعات الراى	الطلبه – اعضاء هيئة التدريس –قيادات البرنامج	الخدمات والتجهيزات

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

قسم التسويق	جهة الاعتماد
8	رقم الجلسة

1440/7/6

تاريخ الجلسة