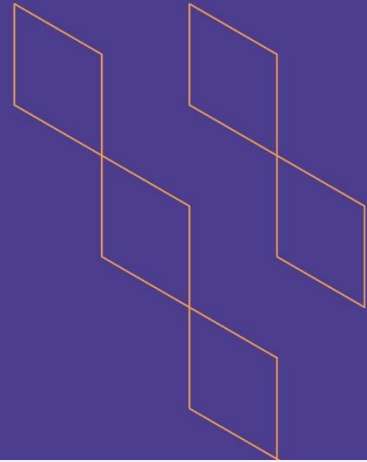




T-١٠٤

٢٠٢٢

## توصيف المقرر الدراسي



اسم المقرر: سلوك المستهلك

رمز المقرر: ١٧١ تسق-٣

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الإدارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: ٢٠٢٢ - T-104

تاريخ آخر مراجعة: ١٤٤٥/٠٢/١١ هـ



## المحتويات:

| الصفحة | المحتوى  |
|--------|--|
| ٣      | أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي                        |
| ٣      | ١. الوصف العام للمقرر                                    |
| ٣      | ٢. الهدف الرئيس للمقرر                                   |
| ٤      | ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها |
| ٥      | ج. موضوعات المقرر  |
| ٥      | د. أنشطة تقييم الطلبة                                    |
| ٦      | هـ. مصادر التعلم والمرافق                                |
| ٦      | ١. قائمة المراجع ومصادر التعلم                           |
| ٦      | ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة                           |
| ٦      | و. تقويم جودة المقرر                                     |
| ٦      | ز. اعتماد التوصيف  |

## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

| التعريف بالمقرر الدراسي  |            |                              |            |
|--|------------|------------------------------|------------|
| ١. الساعات المعتمدة:   |            | ٣ ساعات                      |            |
| ٢. نوع المقرر  |            |                              |            |
| أ. متطلب جامعة   | متطلب كلية | متطلب تخصص                   | متطلب مسار |
| ب. إجباري  | اختياري    | √                            | متطلب مسار |
| ٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر  |            | السنة الأولى/ المستوى الثاني |            |
| ٤. الوصف العام للمقرر  |            |                              |            |
| الوصف العام للمقرر: يركز على المفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك والاهتمام بالمشكلات المعرفية والسلوكية وعلاقتها باتجاهات المستهلك وإدراكه وقدراته الشرائية ويوضح المقرر. تجزئة السوق والإحلال السلعي حاجات ودوافع المستهلك يشرح التعلم وسلوك المستهلك يوضح ارتباط الشخصية بسلوك المستهلك يحلل الإدراك الحسي للمستهلك.                |            |                              |            |
| ٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)<br>لا يوجد  |            |                              |            |
| ٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)<br>لا يوجد  |            |                              |            |
| ٧. الهدف الرئيس للمقرر   |            |                              |            |
| يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك وأدوات التجزئة والإحلال السلعي. كما يركز على دراسة احتياجات ودوافع المستهلك وطرق تعلمه وخصائص إدراكه الحسي. إضافة إلى إلقاء الضوء على شخصية المستهلك واتجاهاته ودور الجماعات المرجعية والأسرة والعوامل الثقافية والاجتماعية والظروف البيئية في تحديد سلوكه الشرائي. |            |                              |            |

## ١. نمط التعليم

| م | نمط التعليم   | عدد الساعات التدريسية | النسبة |
|---|---|-----------------------|--------|
| 1 | تعليم اعتيادي   | ٤٥                    | ٪١٠٠   |
| ٢ | التعليم الإلكتروني  |                       |        |
| 3 | التعليم المدمج<br>• التعليم الاعتيادي<br>• التعليم الإلكتروني |                       |        |
| ٤ | التعليم عن بعد  |                       |        |
| ٥ | تطبيقي  |                       |        |
|   | المجموع   | ٣٠                    | ٪١٠٠   |

## ٢. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

| م | النشاط         | ساعات التعلم | النسبة |
|---|----------------|--------------|--------|
| ١ | محاضرات        | ٣٠ = ١٠ × ٣  | ٪١٠٠   |
| ٢ | معمل أو ستوديو |              |        |
| ٣ | ميداني         |              |        |
| ٤ | دروس إضافية    |              |        |
| ٥ | أخرى (تطبيقي)  |              |        |
|   | الإجمالي       | ٣٠           | ٪١٠٠   |

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

| الرمز | نواتج التعلم   | رمز<br>نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج | استراتيجيات التدريس   | طرق التقييم  |
|-------|--|---------------------------------------|---|--|
| 1.0   | المعرفة والفهم   |                                       |   |  |
| 1.1   | يعرف الطالب مفهوم وطبيعة سلوك المستهلك                                   | p-١ع                                  | المحاضرات/ مناقشات<br>في المنتديات/ سماعات  | الاختبارات والواجبات   |
| 1.2   | يشرح الطالب أهمية دراسة سلوك المستهلك سواء على مستوى المنظمات أو الوحدات | p-٢ع                                  | المحاضرات/ مناقشات<br>في المنتديات/ سماعات  | الاختبارات والواجبات   |
| 1.3   | يطبق مفهوم وطبيعة وأبعاد سلوك  | p-٣ع                                  | المحاضرات/ مناقشات<br>في المنتديات/ سماعات  | الاختبارات والواجبات   |
| 2.1   | يحلل الفوارق بين المستهلك النهائي والمشتري                               | P-١م                                  | اسلوب المناقشة والحوار/<br>اسلوب حل المشكلات/<br>اسلوب البيان العلمي/<br>اسلوب ورش العمل/<br>الانشطة الجماعية/ التعليم<br>التعاوني/ اسلوب دراسة<br>الحالة | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ مقياس سلام</li> <li>▪ تقدير</li> <li>▪ كتابة التقارير</li> <li>▪ التقييم بالمشاريع العلمية</li> <li>▪ التقييم القائم على المناقشات</li> <li>▪ الاختبارات العملية</li> <li>▪ الواجبات التطبيقية</li> <li>▪ البحوث</li> </ul> |
| 2.2   | يحلل سلوك المستهلك للاستفادة من تحقيق رغبات وذوق المستهلك                | m-٢م                                  |   |  |
| ...   |  | M-٣م                                  |   |  |
|       |  |                                       |   |  |
| 3.0   | القيم والاستقلالية والمسؤولية  |                                       |   |  |
| 3.1   | ينجز العمل مع ومن خلال الآخرين   | P-٢ق                                  | الانشطة الفردية والجماعية   | بطاقة الملاحظة   |
| 3.2   |  |                                       | التعليم التعاوني  |  |

### ج. موضوعات المقرر

| م       | قائمة الموضوعات   | الساعات التدريسية المتوقعة |
|---------|---|----------------------------|
| ١       | مقدمة في سلوك المستهلك  | ٤                          |
| ٢       | تجزئة السوق والإحلال السلعي   | ٤                          |
| ٣       | حاجات ودوافع المستهلك   | ٤                          |
| ٤       | تعلم وسلوك المستهلك   | ٣                          |
| ٥       | الادراك الحسي وسلوك المستهلك  | ٣                          |
| ٦       | الشخصية وسلوك المستهلك  | ٤                          |
| ٧       | تشكيل والاتجاهات وسلوك المستهلك   | ٤                          |
| ٨       | الاتصالات وسلوك المستهلك  | ٤                          |
| ٩       | الاسرة، وسلوك المستهلك: الجماعات المرجعية والطبقة الاجتماعية وسلوك المستهلك | ٤                          |
| ١٠      | الثقافات الفرعية وسلوك المستهلك   | ٣                          |
| ١١      | ورقة عمل توضح متطلبات وخطوات تجزئة السوق                                    | ٢                          |
| ١٢      | عرض تقديمي  | ٢                          |
| ١٣      | عمل دراسة لتصميم شكل الاتصالات وعلاقتها بسلوك المستهلك                      | ٣                          |
| المجموع |   | ٤٥                         |

### د. أنشطة تقييم الطلبة

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

| م   | أنشطة التقييم          | توقيت التقييم (بالأسبوع) | النسبة من إجمالي درجة التقييم |
|-----|------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| ٣   | الاختبار الفصلي الاول  | الثامن                   | ٪٣٠                           |
| ٤   | الاختبار الفصلي الثاني | الثاني عشر               | ٪٢٠                           |
| ٥   | الاختبار النهائي       | نهاية الفصل              | ٪٥٠                           |
| ... | المجموع                |                          | ٪١٠٠                          |

## ه. مصادر التعلم والمرافق:

### ١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

|  |   |
|--|---|
| كتاب سلوك المستهلك الناشر دار وائل ٢٠١٨\١١\١ الطبعة السابعة الأردن إ. د. محمد إبراهيم عبيدات، (، عمان،   | المرجع الرئيس للمقرر  |
| <i>Consumer Behavior</i> , Macmillian Publishing Co. New York 2008   | المراجع المساندة  |
| المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة أل CD أو الفيديو أو غيرها) | الاتصالات التسويقية المتكاملة، هشام احمد خريشات وعلى فلاح معلم-دارة الكتاب الجامعي، ٢٠١٨م |
| مواقع تعليمية اخرى مثل موقع اليوتيوب   | أخرى  |

### ٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

| متطلبات المقرر  | العناصر   |
|---|---|
| قاعة دراسية مجهزة بجهاز عرض (صورة وصوت) مع سبورة ذكية                     | المرافق النوعية<br>(القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ) |
| معمل لأتمتة الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت | التجهيزات التقنية<br>(جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)                   |
| توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة                                    | تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)  |

### و. تقويم جودة المقرر:

| مجال التقييم                   | المقيمون   | طرق التقييم  |
|--------------------------------|--|--|
| فاعلية التدريس                 | الطلبة   | الاستبانات   |
| فاعلية طرق تقييم الطلاب        | اعضاء هيئة التدريس/ لجنة الجودة/ المراجع النظير  | الملاحظة المباشرة/ مراجعة النظر/ تصحيح عينة بواسطة عضو اخر من برنامج مماثل   |
| مصادر التعلم                   | اعضاء هيئة التدريس والقيادات/ الطلاب             | ملف الانجاز/ الاختبارات والاجابات النموذجية/ التقييمات والواجبات/ الاستبانات |
| مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر | لجنة التخطيط والمناهج/الطلاب/ اعضاء هيئة التدريس | راي الخبراء/ الاستبانات/ ورش العمل   |
| أخرى                           | الطلاب و اعضاء هيئة التدريس                      | الاستبانات/ بطاقة الملاحظة   |

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها).  
طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

### ز. اعتماد التوصيف:



|              |                          |
|--------------|--------------------------|
| جهة الاعتماد | مجلس قسم العلوم الإدارية |
| رقم الجلسة   | 14430903 - 0099 - 00007  |
| تاريخ الجلسة | 2022 / 04 / 04 12:30م    |