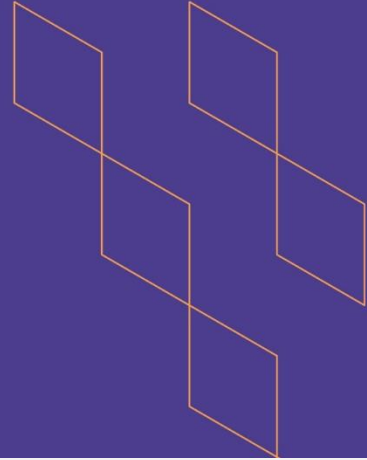




T-104

٢٠٢٢

توصيف المقرر الدراسي



اسم المقرر: بحوث التسويق

رمز المقرر: ٢٦٦ تسق-٣

البرنامج: التسويق التطبيقي

القسم العلمي: العلوم الادارية

الكلية: التطبيقية

المؤسسة: جامعة نجران

نسخة التوصيف: ٢٠٢٢ T-104

تاريخ آخر مراجعة: ١٤٤٥/١/٩هـ





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	√	√
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		السنة الأولى/ المستوى الثاني	
٤. الوصف العام للمقرر			
يتناول هذا المقرر تعريف بحوث التسويق، وأهمية بحوث التسويق لمتخذ القرار التسويقي في منظمات الأعمال الربحية وغير الربحية، والعمليات الخاصة بتنظيم بحوث التسويق، إضافة إلى أنواع البحوث التسويقية المستخدمة وتصنيفاتها المختلفة، وكيفية إعداد الاستبانة لتجميع البيانات المطلوبة، والعينات وأنواعها. إضافة إلى تدريب تطبيقي حول مراحل إعداد البحوث التسويقية من تحديد المشكلة والتحليل والبيانات اللازمة لإتمام البحوث التسويقية ومصادرها، واستخدام المنهج العلمي في إدارتها، ومعرفة آليات القياس وتحضير العينات.			
٥. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد			
٦. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد			
٧. الهدف الرئيس للمقرر			

١. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
١	تعليم اعتيادي	30	67%
٢	التعليم الإلكتروني		
٣	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني		
٤	التعليم عن بعد		
٥	تطبيقي	١٥	33%
	المجموع	٤٥	100%

٢. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
١	محاضرات	45	67%
٢	معمل أو إستوديو		
٣	ميداني		
٤	دروس إضافية		
٥	أخرى (تطبيقي)	١٥	٣٣%
	الإجمالي	45	100%

ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يعرف المفاهيم الأساسية والمصطلحات المرتبطة ببحوث التسويق	ع-١	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.2	يصف الفارق بين بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية	ع-٢	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
1.3	يشرح العينات وطرق اختيارها وتصميم استمارة الاستقصاء وجمع البيانات	ع-٣	المحاضرات/ مناقشات في المنتديات/ سمنارات	الاختبارات والواجبات
2.0	المهارات			
2.1	يطبق خطوات البحث التسويقي.	م-١	اسلوب المناقشة والحوار/ اسلوب حل المشكلات/ اسلوب البيان العلمي/ اسلوب ورش العمل/ الانشطة الجماعية/ التعليم التعاوني/ اسلوب دراسة الحالة	<ul style="list-style-type: none"> ▪ مقياس سلالمة التقدير ▪ كتابة التقارير ▪ التقييم بالمشاريع العلمية ▪ التقييم القائم على المناقشات ▪ الاختبارات العملية ▪ الواجبات التطبيقية ▪ البحوث
2.2	يستخدم طرق جمع البيانات في بحوث التسويق ويحلل انواع العينات المختلفة.	م-٢		
...		م-٣		
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
3.1	يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل المشكلات التسويقية	ق-2-P	الانشطة الفردية والجماعية	بطاقة الملاحظة
3.2	يتحلى الطالب بالقيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.		التعليم التعاوني	
...				

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
١	مقدمة في أهمية بحوث التسويق وطبيعتها	٣
٢	بيئة البحوث التسويقية	٣
٣	انواع البحوث التسويقية	٤
٤	مصادر وجمع البيانات ونماذجها	٣
٥	العينات وأنواعها في البحوث التسويقية	٣
٦	طرق تحليل البيانات	٣
٧	خطوات إعداد البحث التسويقي	٢
٨	الاستخدامات الإدارية لبحوث التسويق	٣
٩	دور بحوث التسويق في اتخاذ القرار التسويقي	٢
١٠	القياس وأدواته في البحوث التسويقية	٤
	المجموع	٣٠
١٣	تدريب عن كيفية جمع العينات	٢
١٤	تدريب عن كيفية تحليل البيانات	٢
١٥	تدريب تطبيقي حول فن واعداد وتصميم البحوث التسويقية	٢
١٦	حلقة نقاشية عن أثر البحث التسويقي على عملية الشراء والبيع	١
١٧	ورقة عن مهارات استخلاص النتائج وكتابة التقارير النهائية للبحث	٢

٢	ورقة عمل حول التحلي بالضوابط الأخلاقية في البحث التسويقي	١٨
٢	سمنار حول اجراء المقابلات الشخصية لجمع المعلومات ميدانيا وتنمية هذه المهارة للطلاب	١٩
٢	تدريب الطالب على التعبير عن رايه فيما يتم طرحه من موضوعات تتعلق ببحوث التسويق وتطبيقها	٢٠
١٥	المجموع	
٤٥	المجموع الكلي	

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
١	أولاً: الاختبار الفصلي الاول	٨	٢٠ درجة تمثل ٢٠٪
٢	أولاً: تطبيقات عملية	١٦	٣٠ درجة تمثل ٣٠٪
٣	أولاً: الاختبار النهائي	نهاية الفصل	٥٠ درجة تمثل ٥٠٪

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

بحوث التسويق، سعيد علي العضاضي وآخرون، دار خوارزم العلمية للنشر، جدة. ٢٠١٨م	المرجع الرئيس للمقرر
بحوث التسويق، أ. د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، مكتبة الرشد الطبعة الأولى ٢٠١٦م بحوث التسويق (مدخل منهجي وتطبيقي). دكتور علي فلاح الزعبي، الطبعة الأولى، ٢٠١٧، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع عمان، الاردن.	المراجع المساندة
المراجع الإضافية (الدوريات العلمية، التقارير، المواد الالكترونية المتوفرة على الإنترنت في المواقع المختلفة أو أشرطة أل CD أو الفيديو أو غيرها)	المصادر الإلكترونية
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 (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
معمل لأتمتة الاعمال (Business Lab) مجهز بأجهزة حاسب ومربوط بشبكة الانترنت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
توصيلات كهربائية للاستخدام عند الضرورة	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

و. تقويم جودة المقرر:

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

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

ز. اعتماد التوصيف:



مجلس قسم العلوم الإدارية	جهة الاعتماد
٠٠٠٠٧ - ٠٠٩٩ - ١٤٤٣٠٩٠٣	رقم الجلسة
١٢:٣٠ / ٠٤ / ٢٠٢٢ م	تاريخ الجلسة