



T-104  
2022

## توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر: بحوث التسويق
رمز المقرر: 421 تسق 3
البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الإلكترونية
القسم العلمي: التسويق والتجارة الإلكترونية
الكلية: كلية الأعمال
المؤسسة: كلية الأعمال
نسخة التوصيف: الأول
تاريخ آخر مراجعة: 1441/6/20





## المحتويات:

الصفحة	المحتوى
3	أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي
3	1. الوصف العام للمقرر
3	2. الهدف الرئيس للمقرر
3	ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها
4	ج. موضوعات المقرر
4	د. أنشطة تقييم الطلبة
5	هـ. مصادر التعلم والمرافق
5	1. قائمة المراجع ومصادر التعلم
5	2. المرافق والتجهيزات المطلوبة
5	و. تقويم جودة المقرر
5	ز. اعتماد التوصيف



التعريف بالمقرر الدراسي			
1. الساعات المعتمدة:			3
2. نوع المقرر			
أ. متطلب جامعة	متطلب كلية	متطلب تخصص	متطلب مسار
ب. إجباري	اختياري	v	متطلب مسار
3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر		السنة الرابعة - المستوى السابع	
4. الوصف العام للمقرر يهدف المقرر إلى التعريف بأساسيات وتطبيقات بحوث التسويق وكيفية إجراء بحث تسويقي لحل مشكلة أو المساعدة في اتخاذ قرار معين .			
5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) 101 تسق-3			
6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت) لا يوجد			
7. الهدف الرئيس للمقرر يسعى هذا المقرر إلى تعريف الطالب على أساسيات، ومجالات، وأنواع بحوث التسويق، خطوات إعداد البحث التسويقي، من تحديد المشكلة مروراً بأدبيات الدراسة وصياغة الفرضيات			

## 1. نمط التعليم

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم اعتيادي	2	67
2	التعليم الإلكتروني	1	33
3	التعليم المدمج • التعليم الاعتيادي • التعليم الإلكتروني	***	***
4	التعليم عن بعد	***	***

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

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	45	100
2	معمل أو إستوديو	***	***
3	ميداني	***	***
4	دروس إضافية	***	***
5	أخرى	***	***
	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	يذكر اهم المقاييس الإحصائية المستعملة في التسويق	2ع	المحاضرات و المناقشة و الحوار	الإمتحانات المناقشات الإختبارات المقالية الإختبارات الموضوعية الإختبارات بكافة أنواعها
2.1	يسترجع أخلاقيات البحث العلمي	3ع	المحاضرات و المناقشة و الحوار حل المشكلات أنشطة البحث دراسة حالة	الإمتحانات التقارير التحليلية المناقشات الإختبارات بكافة أنواعها
2.0	المهارات			
2.1	يطبق المعارف المكتسبة للقيام بأبحاث تسويقية	2م	دراسة حالة حل مشكلات مشروعات صغيرة التعلم الذاتي	التقارير التحليلية تقديم العروض الفردية أو جماعية الاختبارات المقالية المناقشات
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
1.3	يعمل في مجال بحوث التسويق بشكل جماعي بإرشاد أو استقلالية	1ق	دراسة حالة حل مشكلات مشروعات صغيرة التعلم الذاتي	التقارير التحليلية تقديم العروض الفردية أو جماعية الاختبارات المقالية المناقشات
2.3	يلتزم بروح الفريق لإجراء بحوث في التسويق	2ق	دراسة حالة حل مشكلات مشروعات صغيرة التعلم الذاتي	التقارير التحليلية تقديم العروض الفردية أو جماعية الاختبارات المقالية المناقشات
3.3	يتحمل المسؤولية للتطوير من معارفه في مجال البحث العلمي	3ق	دراسة حالة حل مشكلات	التقارير التحليلية تقديم العروض الفردية أو جماعية



الرمز	نواتج التعلم	رمز ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
			مشروعات صغيرة	الاختبارات المقالية
			التعلم الذاتي	المناقشات
4.3	يلتزم بأخلاقيات البحث العلمي	4ق	دراسة حالة	التقارير التحليلية
			حل مشكلات	تقديم العروض الفردية أو جماعية
			مشروعات صغيرة	الاختبارات المقالية
			التعلم الذاتي	المناقشات

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريبية المتوقعة
1	مقدمة + عرض توصيف المقرر + نموذج بحوث التسويق	6
2	بحوث التسويق وعلاقتها بإدارة الأعمال	6
3	أنواع بحوث التسويق	6
4	مراحل البحث المكتبي	6
5	مراحل البحث المكتبي	6
6	التعليم وسلوك المستهلك	6
7	مجتمع الدراسة والعينات	6
8	العينات وطرق اختيارها خطوات كتابة التقرير المكتبي	3
	المجموع	45

### د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	الاختبار الفصلي	7	20
2	أعمال فصلية (واجبات، اختبارات ذاتية، أنشطة بحث، تمارين تطبيقية...)	من 1 إلى 15	30
3	الاختبار النهائي	15	50

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

### هـ. مصادر التعلم والمرافق:

#### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:



العضاضي سعيد بن على ، الغامدي عبدالله بن سعيد ، بحوث التسويق (2018م) خورزم	المرجع الرئيس للمقرر
جي، أبي سعيد الديوه (2011)، "بحوث التسويق"، الدار النموذجية للطباعة والنشر، بيروت	المراجع المساندة
يحددها الاستاذ	المصادر الإلكترونية
مصادر الانترنت	أخرى

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعات مجهزة	<b>المرافق النوعية</b> (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)
عرض الشرائح على video projector	<b>التجهيزات التقنية</b> (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
	<b>تجهيزات أخرى</b> (تبعاً لطبيعة التخصص)

### و. تقويم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
استطلاعات الرأي	قيادة البرنامج – الطلاب – الخريجون – جهات التوظيف	فاعلية التدريس
استطلاعات الرأي المقابلات	قيادة البرنامج – الطلاب – الخريجون – هيئة التدريس – جهات التوظيف	فاعلية طرق تقييم الطلاب
استطلاعات الرأي المقابلات الزيارات	قيادة البرنامج – الطلاب – الخريجون – هيئة التدريس – الموظفون – المراجع المستقل	مصادر التعلم
استطلاعات الرأي	قيادة البرنامج – الطلاب – الخريجون – جهات التوظيف	مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر
استطلاعات الرأي المقابلات	قيادة البرنامج – الطلاب – الخريجون – هيئة التدريس – جهات التوظيف	أخرى

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

### ز. اعتماد التوصيف:

مجلس القسم	جهة الاعتماد
الثامن	رقم الجلسة
1441/6/20هـ	تاريخ الجلسة