



T-104  
2022

## توصيف المقرر الدراسي

|                                                  |
|--------------------------------------------------|
| اسم المقرر: بحوث التسويق                         |
| رمز المقرر: 453 نسق-3                            |
| البرنامج: بكالوريوس التسويق والتجارة الالكترونية |
| القسم العلمي: التسويق والتجارة الالكترونية       |
| الكلية: العلوم الإدارية                          |
| المؤسسة: جامعة نجران                             |
| نسخة التوصيف: 2023                               |
| تاريخ آخر مراجعة: 1445-2-18                      |





## 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                                        |



## أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

| التعريف بالمقرر الدراسي                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |             |                |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|------------|
| 1. الساعات المعتمدة:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |             | 3 ساعات معتمدة |            |
| 2. نوع المقرر                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |             |                |            |
| أ.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | متطلب جامعة | متطلب كلية     | متطلب تخصص |
| ب.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | إجباري      | اختياري        | متطلب مسار |
| 3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |             | السابع         |            |
| 4. الوصف العام للمقرر<br>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 مراحل إعداد البحوث التسويقية من تحديد المشكلة والتحليل والبيانات اللازمة لإتمام البحث التسويقي ومصادرها، واستخدام المنهج العلمي في إدارتها، ومعرفة آليات القياس وتحضير العينات. |             |                |            |
| 5. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)<br>304 دار-3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |             |                |            |
| 6. المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)<br>لا توجد                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |             |                |            |
| 7. الهدف الرئيس للمقرر<br>يهدف هذا المقرر الى اعطاء الطالب فكرة شاملة عن أساسيات وخطوات واجراءات البحث التسويقي, بحيث يكون قادرا على القيام بالأبحاث التسويقية وفق الأسس العلمية الصحيحة عند اجتياز المقرر بنجاح.                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |             |                |            |

## 1. نمط التعليم

| م | نمط التعليم                                                   | عدد الساعات التدريسية | النسبة |
|---|---------------------------------------------------------------|-----------------------|--------|
| 1 | تعليم اعتيادي                                                 | 45                    | 100%   |
| 2 | التعليم الإلكتروني                                            |                       |        |
| 3 | التعليم المدمج<br>• التعليم الاعتيادي<br>• 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<br>ناتج التعلم المرتبط بالبرنامج | استراتيجيات التدريس                                                    | طرق التقييم                                                 |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>1.0</b> | <b>المعرفة والفهم</b>                                                                           |                                      |                                                                        |                                                             |
| 1.1        | يتعرف على : المهارات البحثية المرتبطة بالمقرر                                                   | 1ع                                   | المحاضرة<br>المناقشات<br>البحوث والمقالات<br>السمنارات                 | - تقييم الاختبارات<br>الفصلية والنهائية<br>- تقييم الواجبات |
| 1.2        | يوضح : المفاهيم الأساسية والمصطلحات المرتبطة بالمقرر.                                           | 2ع                                   |                                                                        |                                                             |
| 1.3        | يشرح: يشرح العينات وطرق اختيارها وتصميم استمارة الاستقصاء وجمع البيانات                         | 3ع                                   |                                                                        |                                                             |
| 1.4        | يذكر: الفرق بين بحوث التسويق ونظم المعلومات التسويقية                                           | 4ع                                   |                                                                        |                                                             |
| <b>2.0</b> | <b>المهارات</b>                                                                                 |                                      |                                                                        |                                                             |
| 2.1        | يطبق : خطوات البحث التسويقي.                                                                    | 1م                                   | المحاضرة<br>المناقشات<br>الواجبات<br>حالات تطبيقية<br>تمارين عملية     | - تقييم الاختبارات<br>الفصلية والنهائية<br>- تقييم الواجبات |
| 2.2        | يحلل: انواع العينات المختلفة وكيفية استخدامها في بحوث التسويق .                                 | 2م                                   |                                                                        |                                                             |
| 2.3        | يطبق : العينات فيما بينها وطرق اختيارها وكيفية استخدامها في البحوث التسويقية المختلفة.          | 3م                                   |                                                                        |                                                             |
| <b>3.0</b> | <b>القيم والاستقلالية والمسؤولية</b>                                                            |                                      |                                                                        |                                                             |
| 3.1        | يعمل الطالب ضمن الفريق سواء أكان قياديا أو عضوا فيه.                                            | 1ق                                   | التعلم الذاتي<br>التكليفات والواجبات<br>السمنارات والعروض<br>التقديمية | تقييم الواجبات<br>والمناقشات<br>والسمنارات                  |
| 3.2        | يتحمل الطالب المسؤولية في اتخاذ القرارات لحل المشكلات التسويقية وقادرا على المبادرة والابتكار . | 2ق                                   |                                                                        |                                                             |
| 3.3        | يظهر الطالب القيم الأخلاقية في ممارسة المهنة وفي التعامل مع الآخرين.                            | 3ق                                   |                                                                        |                                                             |

## ج. موضوعات المقرر

| م       | قائمة الموضوعات                                      | الساعات التدريسية المتوقعة |
|---------|------------------------------------------------------|----------------------------|
| 1       | الفصل الأول: مقدمة في بحوث التسويق                   | 3                          |
| 2       | الفصل الثاني: نظم المعلومات التسويقية                | 3                          |
| 3       | الفصل الثالث : الطريقة العلمية وأساليب البحث العلمي  | 3                          |
| 4       | الفصل الرابع : انواع البحوث التسويقية                | 6                          |
| 5       | الفصل الخامس : مصادر وجمع البيانات التسويقية         | 3                          |
| 6       | الفصل السادس : العينات وانواعها في البحوث التسويقية  | 6                          |
| 7       | الفصل السابع : القياس وادواته في البحوث التسويقية    | 6                          |
| 8       | الفصل الثامن : التحليل الإحصائي للبيانات التسويقية   | 6                          |
| 9       | الفصل التاسع : إعداد التقرير النهائي وكتابة التوصيات | 6                          |
| 10      | الفصل الحادي عشر : تطبيقات عملية                     | 3                          |
| المجموع |                                                      | 45                         |

## د. أنشطة تقييم الطلبة

| م   | أنشطة التقييم          | توقيت التقييم (بالأسبوع)                            | النسبة من إجمالي درجة التقييم |
|-----|------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1   | الاختبار الفصلي الأول  | الأسبوع السادس                                      | 15%                           |
| 2   | الإختبار الفصلي الثاني | الأسبوع الثاني عشر                                  | 15%                           |
| 3   | الواجبات               | طول الفصل الدراسي                                   | 20%                           |
| 4   | الاختبار النهائي       | نهاية الفصل الدراسي (يحدد من عمادة القبول والتسجيل) | 50%                           |
| ... |                        |                                                     |                               |

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

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

|                      |                                                                                                                                                                       |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| المرجع الرئيس للمقرر | التسويق السياحي: مدخل سلوكي، د محمد عبيدات، عمان ( الاردن ): دار وائل للنشر و التوزيع 2000                                                                            |
| المراجع المساندة     | التسويق السياحي : مدخل استراتيجي، د حميد الطائي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، ١٣ ربيع الآخر ١٤٢٥ هـ                                                                   |
| المصادر الإلكترونية  | <a href="http://TourMarketing.pdf(mt.gov.sa)">TourMarketing.pdf (mt.gov.sa)</a><br><a href="http://Tourism Marketing (tasueq.com)">Tourism Marketing (tasueq.com)</a> |
| أخرى                 | لا توجد                                                                                                                                                               |

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:



| العناصر                                                                               | متطلبات المقرر                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| المرافق النوعية<br>(القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ) | قاعة دراسية تتسع لـ 40 طالب             |
| التجهيزات التقنية<br>(جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)                   | جهاز عرض البيانات مرفق معه جهاز كمبيوتر |
| تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)                                                    | طابعة وسبورة مع اقلام ومساحة سبورة.     |

### و. تقويم جودة المقرر:

| مجالات التقويم                 | المقيمون         | طرق التقويم |
|--------------------------------|------------------|-------------|
| فاعلية التدريس                 | الطلبة           | غير مباشر   |
| فاعلية طرق تقييم الطلاب        | المراجع النظير   | غير مباشر   |
| مصادر التعلم                   | عضو هيئة التدريس | مباشر       |
| مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر | قيادات البرنامج  | غير مباشر   |

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

### ز. اعتماد التوصيف:

|              |                                       |
|--------------|---------------------------------------|
| جهة الاعتماد | مجلس قسم التسويق والتجارة الالكترونية |
| رقم الجلسة   |                                       |
| تاريخ الجلسة |                                       |