

كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

فريق ميدان التكوين

التخصص: تسويق

الشعبة: علوم تجارية

المقياس: سلوك المستهلك

الأستاذ: قطاف فيروز

السداسي : الخامس

السنة : الثالثة

البرنامج السداسي التفصيلي للمقياس

| الأسابيع | محاور البرنامج (الفصول) | المحاور الفرعية للبرنامج (عناصر المحاضرة) |
|-----------------------------|--|---|
| من الأسبوع 01 إلى الأسبوع 2 | الفصل الأول: مدخل إلى سلوك المستهلك | 1- ماهية التسويق، تعريف التسويق وتطوره، اتساع مفهوم التسويق. 2- تعريف سلوك المستهلك، تعريف السلوك، تعريف سلوك المستهلك، أنواع المستهلكين. |
| من الأسبوع 2 إلى الأسبوع 3 | الفصل الأول: مدخل إلى سلوك المستهلك | 3- أهمية دراسة سلوك المستهلك، أهميته للمؤسسة، أهميته للمستهلك. 4- أسباب الاهتمام بدراسة سلوك المستهلك. |
| من الأسبوع 3 إلى الأسبوع 4 | الفصل الثاني: آلية قرار الشراء لدى المستهلك | 1- خطوات اتخاذ القرار الشرائي لدى المستهلك، التعرف على المشكلة، جمع المعلومات، تقييم البدائل المتاحة، اختيار البديل الأمثل، مرحلة الشراء الفعلي، السلوك بعد عملية الشراء. |
| من الأسبوع 4 إلى الأسبوع 5 | الفصل الثاني: آلية قرار الشراء لدى المستهلك | 2- أدوار الشراء، المبادرون، المؤثرون، مقرررو الشراء، القائمون بالشراء، مستعملوا المنتج. 3- أنواع السلوك الشرائي، القرار الروتيني، القرار المحدود، القرار الموسع. |
| من الأسبوع 5 إلى الأسبوع 6 | الفصل الثالث: سلوك المستهلك بعد الشراء | 1- استعمال المنتج. 2- تكوين الاتجاه حول المنتج. 3- ردود الأفعال بعد تكوين الاتجاهات. 4- الولاء. |
| من الأسبوع 6 إلى | الفصل الرابع: السلوك الشرائي للمشتري الصناعي | 1- تعريف المشتري الصناعي. 2- الفرق بين سلوك المشتري الصناعي |

| | | |
|---|--|-------------------------------------|
| <p>والمستهلك النهائي. 3- خطوات تحديد المشتريات الصناعية.</p> | | <p>الأسبوع 7</p> |
| <p>1- الدوافع، نظرية الحاجات لماسلو، نظرية الحاجات الثلاثية، أنواع الدوافع. 2- الإدراك، تعريف الإدراك، مراحل العملية الإدراكية، العوامل المؤثرة على العملية الإدراكية.</p> | <p>الفصل الخامس: العوامل النفسية المؤثرة على سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 7 إلى الأسبوع 8</p> |
| <p>3- التعلم، تعريف التعلم، نظريات التعلم، نظريات التعلم السلوكية، نظريات التعلم المعرفية. 1- الاتجاهات، تعريف الاتجاهات، الاتجاهات وعلم النفس، المكونات الأساسية للاتجاهات.</p> | <p>الفصل الخامس: العوامل النفسية المؤثرة على سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 8 إلى الأسبوع 9</p> |
| <p>1- الجماعات المرجعية. 2- الأسرة. 3- قادة الرأي.</p> | <p>الفصل السادس: العوامل الاجتماعية المؤثرة على سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 9 إلى الأسبوع 10</p> |
| <p>1- الثقافة. 2- الثقافة الفرعية. 3- الطبقة الاجتماعية، قياس الطبقة الاجتماعية.</p> | <p>الفصل السابع: العوامل الثقافية المؤثرة على سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 10 إلى الأسبوع 11</p> |
| <p>1- العمر. 2- المنصب. 3- نمط الحياة. 4- الشخصية. 5- العوامل الموقفية المؤثرة على قرار الشراء. 1- العلاقة بين سلوك المستهلك والعلوم الاجتماعية. 2- تطور علم سلوك المستهلك. النماذج المفسرة لسلوك المستهلك، النماذج الجزئية، النماذج الشاملة.</p> | <p>الفصل الثامن: العوامل الذاتية والاقتصادية المؤثرة على سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 11 إلى الأسبوع 12</p> |
| <p>3- العلاقة بين سلوك المستهلك والعلوم الاجتماعية. 4- تطور علم سلوك المستهلك. 1- النماذج المفسرة لسلوك المستهلك، النماذج الجزئية، النماذج الشاملة.</p> | <p>الفصل التاسع: نماذج دراسة سلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 12 إلى الأسبوع 13</p> |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| <p>1- تعريف التسويق المباشر.</p> <p>2- أهداف التسويق المباشر.</p> <p>3- مزايا التسويق المباشر.</p> <p>4- أنواع التسويق المباشر.</p> | <p>الفصل العاشر: التسويق المباشر وسلوك المستهلك</p> | <p>من الأسبوع 13 إلى الأسبوع 14</p> |

ملاحظات:

.....

.....