كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

**مخطط تدريس محتوى المادة**

|  |
| --- |
| **المادة** |
| الميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير  | الشعبة: علوم تجارية |
| المستوى:[ ] L1[ ] L2 +[ ] L3[ ] M1[ ] M2 | التخصص: تسويق |
| السنة الجامعية:2022/2023  | السداسي:[ ] السداسيالأول + [ ] السداسيالثاني  |
| اسم المادة: سلوك المستهلك | النوع:[ ] محاضرة+[ ] عمل توجيهي+[ ] عمل تطبيقي [ ] ورشة |
| **الأستاذ** |
| الاسم واللقب: قطاف فيروز  | الرتبة:[ ] MAB[ ] MAA[ ] MCB[ ] MCA [ ]  Prof + |
| الصفة:[ ] عضو فريق المادة + [ ] مسؤول المادة | عدد سنوات التدريس في المادة: سبع سنوات  |
| **المراجع المعتمدة في تدريس المادة (3 مراجع على الاقل)** |
| أنيس أحمد عبد الله، إدارة التسويق (وفق منظور قيمة الزبون)، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان (المملكة الأردنية الهاشمية)، 20161. حسام فتحي أبو طعيمة، الإعلان وسلوك المستهلك (بين النظرية والتطبيق)، دار فاروق للنشر والتوزيع، عمان (الأردن)، 2008.

PHILIP KOTLER; " Marketing Management ";Seventh Edition ; Prentice Hall; 1991. Michael R. Solomon; Consumer Behavior: Buying, Having, and Being; Pearson Education Limited, 10th edition , Global Edition , (2013) |
| **الطريقة المعتمدة في التقييم المستمر(ثلاثة (03) تقييمات على الأقل)** |
|  | **طبيعة التقييم** | **المعامل (٪)** |
| 01 | * فرضين (10ن)
 | 50 |
| 02 | * العمل الشخصي (8ن)
 | 40 |
| 03 | * المشاركة (2ن)
 | 10 |
| **الطريقة المعتمدة للتقييم في الامتحانات (وفقا للقرارين 711 و 992)** |
|  |
| **معاملات التقييمات(لا تُغير في حالة تحديدها في عرض التكوين)** |
| **معامل الامتحان** | **معامل التقييم المستمر** | **معامل العمل التطبيقي** | **معامل الورشة** |
| ٪ | ٪ | ٪ | ٪ |

|  |
| --- |
| **توزيعالمحتوى** |
| **المحتوى المقرر** | **الحصص** | **الأسابيع** |
| الفصل الأول: مدخل إلى سلوك المستهلك  | الحصة 01 | الأسبوع 01:2022/09/10 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الأول: مدخل إلى سلوك المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 02:2022/09/17 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثاني: نماذج سلوك المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 03:2022/09/24 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثاني: نماذج سلوك المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 04:2022/10/01 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثالث: آلية قرار الشراء لدى المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 05:2022/10/08 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثالث: آلية قرار الشراء لدى المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 06:2022/10/15 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثالث: سلوك المستهلك بعد عملية الشراء  | الحصة 01 | الأسبوع 07:2022/10/22 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الرابع: السلوك الشرائي للمشتري الصناعي | الحصة 01 | الأسبوع 08:2022/10/29 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الخامس: العوامل النفسية المؤثرة على سلوك المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 09:2022/11/05 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الخامس: العوامل النفسية المؤثرة على سلوك المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 10 :2022/11/12 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: العوامل الاجتماعية والثقافية المؤثرة على سلوك المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 11:2022/11/19 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السادس: العوامل الاجتماعية والثقافية المؤثرة على سلوك المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 12:2022/11/26 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل السابع: العوامل الذاتية المؤثرة على سلوك المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 13:2022/12/03 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل الثامن: العوامل الاقتصادية والموقفية المؤثرة على سلوك المستهلك | الحصة 01 | الأسبوع 14:2022/12/10 |
|  | الحصة 02 |
| **الاجازة الشتوية : من 15/12/2022الى 02/01/2023** |
| الفصل الثامن: العوامل الاقتصادية والموقفية المؤثرة على سلوك المستهلك (تابع) | الحصة 01 | الأسبوع 15:2023/01/02 |
|  | الحصة 02 |
| الفصل التاسع: سلوك المستهلك اتجاه المنتجات الجديدة | الحصة 01 | الأسبوع 16:2023/01/07 |
|  | الحصة 02 |
| **الامتحانات : من 15/01/2023إلى 02/02/2023** |

مصادقة مسؤول المادة رئيس القسم

مصادقة المسؤول البيداغوجي