

| | | |
|---|---|-------------------------------|
| Petra University |  | جامعة البترا |
| Faculty of Administrative And Financial Sciences | | كلية العلوم الإدارية والمالية |
| Marketing Department | | قسم التسويق |
| Year: | السنة الدراسية: | Term: الفصل الدراسي: |
| Syllabus خطة المقرر | | |

| | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------|
| Course Title | الاساليب الكمية في التسويق | اسم المقرر |
| Course Number | 306312 | رقم المقرر |
| Prerequisite Course | مبادئ الاحصاء | المتطلب السابق |

| | |
|--|---------------------|
| Course Objectives | أهداف وغايات المقرر |
| <p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. التركيز على أهم الأساليب الكمية التي يمكن إتباعها في مجال دراسة السوق. 2. التركيز على الأساليب الكمية في مجال دراسة المنتج . 3. التركيز على الأساليب الكمية في تحديد الأسعار . 4. معرفة أهم المشاكل التي تواجه التوزيع ومعالجتها بأسلوب كمي. 5. معرفة أهم الأساليب الكمية في الترويج. 6. تعريف الطالب بأهم الإتجاهات الكمية الحديثة في دراسة سلوك المستهلك | |

| | |
|--|------------------------------------|
| Learning Outcomes (knowledge and skills) | مخرجات التعليم (المعارف والمهارات) |
| <p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. تعلم الطالب لعدد من الأساليب الكمية التي استخدمت في العديد من الدراسات والأبحاث في مجال التسويق. 2. إستخدام بعض البرامج على حالات عملية في مجال التسويق . 3. القدرة على اتخاذ القرارات الملائمة على أساس كمي صحيح. 4. القدرة على الربط بين المتغيرات الرياضية والمؤشرات الكمية والتي تشكل معا نموذجا للمشكلة المطروحة. | |

| Course content محتوى المقرر | | |
|------------------------------------|---|----------------|
| Week | الأسبوع | |
| 1st week | عرض الخطة من حيث: 1. مفردات المادة 2. مراجع المادة 3. وسائل تقييم المادة وتوزيع العلامات | الأسبوع الأول |
| 2nd week | مفاهيم عامة في الأساليب الكمية: 1. المنهج الكمي لدراسة مشاكل التسويق. | الأسبوع الثاني |

| | | |
|-----------------------|---|--------------------|
| | <p>2. مفهوم الأساليب الكمية وأنواعها.</p> <p>3. أهمية الأساليب الكمية بشكل عام وفي التسويق بشكل خاص.</p> | |
| 3 rd week | <p>الأساليب الكمية في اختيار صحة تجزئة السوق:</p> <p>1. معامل التوافق.</p> <p>2. معامل مربع كاي.</p> | الأسبوع الثالث |
| 4 th week | <p>1. تحليل التباين.</p> <p>2. تحليل Anova</p> | الأسبوع الرابع |
| 5 th week | <p>الأساليب الكمية في تحليل المنتجات:</p> <p>1. مفهوم المنتج ودورة حياته.</p> <p>2. مصفوفة BCG.</p> <p>3. تخطيط وتطوير المنتج.</p> <p>4. الرقابة النوعية.</p> | الأسبوع الخامس |
| 6 th week | <p>الأساليب الكمية في التسعير:</p> <p>1. مفهوم السعر وأبعاده.</p> <p>2. استراتيجيات التسعير.</p> <p>3. طرق تحديد السعر.</p> | الأسبوع السادس |
| 7 th week | (الامتحان الاول) | |
| 8 th week | <p>الأساليب الكمية في التوزيع:</p> <p>1. مفهوم وأهمية التوزيع.</p> <p>2. المعايير الكمية في اختيار منافذ التوزيع.</p> | الأسبوع السابع |
| 9 th week | <p>1. الأساليب الكمية لحساب تكاليف التوزيع المادي.</p> <p>2. الأساليب الكمية لحساب تكاليف التخزين.</p> | الأسبوع الثامن |
| 10 th week | <p>الأساليب الكمية في الترويج:</p> <p>1. مفهوم الترويج وأبعاده.</p> <p>2. الأساليب الكمية في الترويج.</p> | الأسبوع التاسع |
| 11 th week | تابع الأساليب الكمية في الترويج. | الأسبوع العاشر |
| 12 th week | <p>طرق التنبؤ بالمبيعات:</p> <p>1. مفهوم التنبؤ بالمبيعات.</p> <p>2. طرق التنبؤ بالمبيعات.</p> | الأسبوع الحادي عشر |
| 13 th week | تابع لطرق التنبؤ بالمبيعات. | الأسبوع الثاني عشر |
| 14 th week | (الامتحان الثاني) | |
| 15 th week | <p>الإتجاهات الكمية في دراسة سلوك المستهلك:</p> <p>1. مفهوم سلوك المستهلك وأبعاده.</p> <p>2. النماذج الكمية لدراسة سلوك المستهلك.</p> | الأسبوع الثالث عشر |
| 16 th week | تابع للنماذج الكمية لدراسة سلوك المستهلك. | الأسبوع الرابع عشر |
| | <p>البرمجة الخطية</p> <p>1- مفهوم البرمجة الخطية.</p> <p>2- بناء النماذج.</p> | الأسبوع الخامس عشر |

| | | |
|--|--------------------------|--------------------|
| | 3- طرق البرمجة الخطية. | |
| | تابع طرق البرمجة الخطية. | الأسبوع السادس عشر |

| Teaching and Learning Methods أساليب التدريس | | |
|--|-----|-----------------------------|
| 1- lectures | Yes | 1- المحاضرات |
| 2- Slides | | 2- الشفائيات |
| 3- Practical Exercises | Yes | 3- التطبيقات العملية |
| 4- Field Visits | | 4- الزيارات الميدانية |
| 5- Research | | 5- البحوث |
| 6- Others | | 6- أخرى |
| Assessment Tools وسائل التقييم: | | |
| Examinations | | الاختبارات |
| First Exam | 20% | الاجتبار الأول |
| Second Exam. | 20% | الاجتبار الثاني |
| Final Exam. | 50% | الاجتبار النهائي |
| Homework and participation. | 10% | الواجبات المنزلية والمشاركة |
| Others. | | أخرى |

| Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية | | |
|---|--|--------------------|
| 1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به | | |
| Authors: | محمود الصميدعي ردينة عثمان يوسف. | المؤلف |
| Title: | الأساليب الكمية في التسويق | عنوان الكتاب |
| Editor: | دار المناهج للنشر والتوزيع | الناشر |
| Year of Edition: | 2006 | سنة النشر |
| 2- Other Books مراجع أخرى | | |
| Authors: | مؤيد عبد الحسين الفضل علي عبد الرضا الجياشي | المؤلف |
| Title: | الأساليب الكمية في التسويق | عنوان الكتاب |
| Editor: | علي حساب المؤلفين | الناشر |
| Year of Edition: | 2003 | سنة النشر |
| Research Journal | | 3- المجلات العلمية |

| Important Dates: تواريخ هامة: | | |
|-------------------------------|--|-------------|
| Evaluation Method & Scheme | | نوع التقييم |

| | | |
|-----------------------------------|--------------------|-----------------------------|
| First Exam. | الاسبوع السادس | الاختبار الأول |
| Second Exam. | الاسبوع الثاني عشر | الاختبار الثاني |
| Final Exam. | في نهاية الفصل | الاختبار النهائي |
| Homework and participation | تحدد في حينها | الواجبات المنزلية والمشاركة |
| Others. | | أخرى |

| Instructor عضو هيئة التدريس | | |
|-------------------------------------|--|---------------------|
| Name: | | الاسم: |
| Office Number and Telephone: | | رقم المكتب والهاتف: |
| E- mail: | | البريد الإلكتروني: |
| Office Hours: | | الساعات المكتبية: |

| | |
|---|---|
| <p>1. يلتزم الطالب بحضور كافة المحاضرات وحسب الجدول الدراسي ويسمح له بالغياب بعذر أو بدون عذر بما لا يزيد عن (7) ساعات. إن أي تجاوز للنسبة المسموح بها للغياب سيعرض الطالب للحرمان وتعطى له علامة (FA) في حال عدم توفر عذر مقبول من قبل المدرس وعمادة الكلية.</p> <p>2. يلتزم الطالب بتقديم الاختبارات والامتحانات وتقارير البحوث وأية مهام صافية أو منزلية يتم تكليفه بها في المواعيد المحددة.</p> <p>3. يستطيع الطالب مراجعة مدرس المقرر خلال الساعات المكتبية للحصول على مساعدة إضافية فيما يتعلق بالمواضيع التي تمت مناقشتها داخل الصف.</p> <p>4. هنالك مراجع رئيسة وثانوية للمقرر على الطالب الرجوع لها لزيادة تحصيله العلمي.</p> <p>5. لتعزيز الجانب المهاري، سيتم عرض ومناقشة حالات دراسية وتمارين مختلفة.</p> <p>6. كوسيلة لمساعدة الطالب، يمكن للطالب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p> | <p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p> |
|---|---|