


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	بحوث التسويق	اسم المقرر
Course Number	306422	رقم المقرر
Prerequisite Course	مقدمة في مناهج البحث العلمي السنة الرابعة	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. تعريف الطالب بمفهوم بحوث التسويق. 2. تعريف الطالب بمفاهيم أساسية في عملية إعداد البحث التسويقي. 3. تعريف الطالب بمكونات البحث التسويقي وخطوات إعداده. 4. تعريف الطالب بأهمية البحوث التسويقية وأوجه استخداماتها ومجالاتها. 	

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. إكساب الطالب القدرة على فهم مفهوم البحث التسويقي وكيفية إعداده. 2. إكساب الطالب القدرة على ربط المعرفة النظرية لبحوث التسويق بالواقع العملي للسوق. 3. إكساب الطالب القدرة على إعداد البحث التسويقي بمنهجية علمية صحيحة. 	

Course content محتوى المقرر		
Week	الأسبوع	
1st week	التعريف بالمساق ومناقشة الخطة.	الأسبوع الأول
2nd week	<p>الفصل الأول : مفهوم نظام معلومات التسويق ومكوناته.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. مفهوم نظام معلومات التسويق ومكوناته. 2. مفهوم بحوث التسويق 3. - أهمية بحوث التسويق. 	الأسبوع الثاني
3rd week	<p>الفصل الثاني : أنواع بحوث التسويق.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. البحث الإستطلاعي - الإستكشافي. 2. البحث الوصفي. 3. البحث السببي . 	الأسبوع الثالث

4 th week	4. زيارة قاعة الدوريات في المكتبة – النسخ الحديثة والسابقة. 5. زيارة لمختبر المكتبة للإطلاع على كيفية استخدام موسوعة Ebsco والمكتبة الإلكترونية. 6. تحديد عناوين الأبحاث للطلبة	الأسبوع الرابع
5 th week	الفصل الثالث : عملية البحث التسويقي كنظام متكامل. 1. مراحل وخطوات البحث التسويقي. 2. الشروط الواجب توفرها في البحث العلمي.	الأسبوع الخامس
6 th week	الفصل الرابع : أنواع البيانات ومصادرها. 1. أنواع البيانات. 2. مصادر البيانات	الأسبوع السادس
7 th week	الفصل الخامس : طرق جمع البيانات الأولية. 1. الملاحظة . 2. الإستقصاء. 3. المقابلات الشخصية	الأسبوع السابع
8 th week	الفصل السادس: الأسلوب التجريبي وبحوث التسويق	الأسبوع الثامن
9 th week	الفصل السابع : تطوير مشكلة البحث وفروضه.	الأسبوع التاسع
10 th week	الفصل الثامن : تصميم إستمارة البحث	الأسبوع العاشر
11 th week	الفصل التاسع : مجتمع وعينة البحث. 1. مجتمع البحث. 2. عينة البحث. 3. الحصر الشامل لمجتمع البحث مقابل العينة. 4. أنواع العينات (الإحصائية وغير الإحصائية)	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	الفصل العاشر : جمع البيانات وإعدادها للتحليل الإحصائي.	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	الفصل الحادي عشر : اعداد التقرير النهائي للبحث التسويقي.	الأسبوع الثالث عشر
14 th week	متابعة أبحاث الطلبة	الأسبوع الرابع عشر
15 th week	متابعة أبحاث الطلبة	الأسبوع الخامس عشر
16 th week	الإمتحانات النهائية.	الأسبوع السادس عشر

أساليب التدريس Teaching and Learning Methods		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides		2- الشفائيات
3- Practical Exercises		3- التطبيقات العملية
4- Field Visits	Yes	4- الزيارات الميدانية
5- Research	Yes	5- البحوث
6- Others		6- أخرى
وسائل التقييم: Assessment Tools		
Examinations		الاختبارات
First Exam	20%	الاختبار الأول

Second Exam.		الاختبار الثاني
Final Exam.	%50	الاختبار النهائي
Homework and participation.	%30	الواجبات المنزلية والمشاركة والبحث
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book 1- المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	ناجي معلا	المؤلف
Title:	بحوث التسويق	عنوان الكتاب
Editor:	دار وائل للنشر والتوزيع	الناشر
Year of Edition:	2007	سنة النشر
2- Other Books 2- مراجع أخرى		
Authors:	Malhotra, Naresh K.	المؤلف
Title:	Marketing Research (An Applied Orientation)	عنوان الكتاب
Editor:	Pearson Prentice Hall	الناشر
Year of Edition:	2006	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>
--	---