

2024

TP-153



هيئة تقويم التعليم والتدريب
Education & Training Evaluation Commission



توصيف المقرر الدراسي

(بكالوريوس) —

اسم المقرر: بحوث التسويق
رمز المقرر: APAM2515T
البرنامج: التسويق التطبيقي
القسم العلمي: دبلومات
الكلية: الكلية التطبيقية
المؤسسة: جامعة أم القرى
نسخة التوصيف: الثانية
تاريخ آخر مراجعة: 2025/1/8



جدول المحتويات

- 3..... أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:
- 4..... ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:
- 5..... ج. موضوعات المقرر:
- 6..... د. أنشطة تقييم الطلبة
- 6..... هـ. مصادر التعلم والمرافق:
- 7..... و. تقويم جودة المقرر:
- 8..... ز. اعتماد التوصيف:



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:

1. الساعات المعتمدة: (ثلاث ساعات)

2. نوع المقرر

- أ- ☐ متطلب جامعة ☐ متطلب كلية ☒ متطلب تخصص ☐ متطلب مسار ☐ أخرى
- ب- ☒ إجباري ☐ اختياري

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: (السنة الثانية – المستوى الثالث)

4. الوصف العام للمقرر

تعريف الطلاب ببعض الأسس والمفاهيم الخاصة بكيفية العمل على البحث التسويقي ودراسة السوق والاستفادة من البيانات الكمية والنوعية عند جمعها من العملاء وكيفية تحويل هذه البيانات الى قرارات تسويقية تفيد أصحاب العمل وتفيد في تطوير القطاع التسويقي في عالم الأعمال وكيفية مواجهة التحديات وتحويلها الى فرص تسويقية.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

APAM1501T مبادئ التسويق

6- المتطلبات المتزامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

يهدف هذا المقرر الى إعطاء الطالب فكرة شاملة عن البحث التسويقي ، بحيث يكون قادراً على القيام بالأبحاث التسويقية وفق الأسس العلمية الصحيحة.

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	3	100%
2	التعليم الإلكتروني		
3	التعليم المدمج		

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
	<ul style="list-style-type: none"> التعليم التقليدي التعليم الإلكتروني 		
4	التعليم عن بعد		

3. 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 نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم			
1.1	يشرح الأسس والمفاهيم الخاصة بكيفية عمل البحث التسويقي	1ع	المحاضرات الأسبوعية المناقشة والحوار	الاختبارات التصفية والنهائية.
1.2	يصنف منهجيات البحث والاستقصاء وكيفية الاستفادة منها في تطوير الأعمال في الشركات	2ع	المحاضرات الأسبوعية المناقشة والحوار	الاختبارات التصفية والنهائية
1.3	يعرف كيفية أعداد البحث التسويقي بطريقة صحيحة لحل المشكلات التسويقية	3ع	المحاضرات الأسبوعية المناقشة والحوار - تدريبات	الاختبارات التصفية والنهائية
2.0	المهارات			
2.1	يطبق خطوات البحث التسويقي	1م	المحاضرات الأسبوعية - المناقشة و الحوار - دراسات الحالة	التدريبات الأسبوعية - دراسة الحالة - المشروع



الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
2.4	القدرة على جمع وتحليل البيانات والتفكير النقدي	2م	المحاضرات الأسبوعية المناقشة والحوار - دراسات الحالة	التدريبات الأسبوعية - دراسة الحالة - المشروع
2.5	القدرة على كتابة النتائج وربطها بالأبحاث التسويقية السابقة واخذ القرارات لتطوير الأعمال	3م	المحاضرات الأسبوعية - المناقشة والحوار - دراسات الحالة	التدريبات الأسبوعية - دراسة الحالة - المشروع
3.0	القيم والاستقلالية والمسؤولية			
3.1	النزاهة العلمية - الالتزام بالمعايير الأخلاقية عند كتابة وجمع وتحليل البيانات في البحث التسويقي	1ق	التعليم الذاتي - التعليم التعاوني	التدريبات الأسبوعية - دراسة الحالة - المشروع
3.2	التعاون والتواصل لتحقيق الأهداف الخاصة بالبحث التسويقي	3ق	التعليم الذاتي - التعليم التعاوني	التدريبات الأسبوعية - دراسة الحالة - المشروع

ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	مقدمة في بحوث التسويق	3
2	أنواع ومصادر الحصول على البيانات	6
3	أساليب جمع البيانات	3
4	العينات وطرق اختيارها	3
5	مراحل تصميم وتنفيذ بحوث التسويق	3
6	تصميم استمارة الاستقصاء	3
7	مراحل البحث المكتبي (تحديد المشكلة-الأدبيات-الفرضيات)	6



3	مجتمع الدراسة والعينات	8
3	جمع البيانات	9
3	تحليل البيانات	10
3	عرض النتائج	11
6	كتابة التقرير وتقديم المشروع	12
45	المجموع	

د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	تدريبات اسبوعية	اسبوعيا	10%
2	مشروع جماعي	12-11	20%
3	الاختبار النصفى	8	20%
4	الاختبار النهائي	16	40%
5	مناقشة نتائج البحث التسويقي وكيفية حل المشكلات بعد جمع البيانات	كل اسبوع	10%

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

هـ. مصادر التعلم والمرافق:

1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

بحوث التسويق سعيد علي العضاضي وآخرون دار خوارزم العلمية للنشر جدة 2018	المرجع الرئيس للمقرر
المكتبة السعودية الرقمية عن طريق موقع جامعة ام القرى المواقع الالكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي التي تعرض اهم مشاريع المملكة الخاصة برؤية 2030 Google scholar	المراجع المساندة
رابط المكتبة السعودية الرقمية	المصادر الإلكترونية

sdl.edu.sa/SDLPortal/ar/Publishers.aspx

تبادل الخبرات والقراءات خلال المحاضرات من الأوراق العلمية وتقييمها

أخرى

2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات دراسية تتسع لحوالي 45 طالب
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السيورة الذكية، البرمجيات)	أجهزة عرض وشبكة إنترنت و برمجيات مايكروسوفت أوفيس ونظام البلاك بورد
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	

و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	- استطلاعات الرأي
فاعلية طرق تقييم الطلاب	أعضاء هيئة التدريس - منسق المقرر - مشرف البرنامج	تصحيح عينة بواسطة عضو آخر من برنامج مماثل- نماذج من تقييم الطلاب و أعمالهم
مصادر التعلم	أعضاء هيئة التدريس - الطلاب	استطلاعات الرأي
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	منسق المقرر - مشرف البرنامج	نتائج الطلاب في الاختبارات الدورية والنهائية
أخرى		

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

طرق التقييم (مباشر وغير مباشر).

ز. اعتماد التوصيف:

جهة الاعتماد	مجلس جامعة أم القرى
رقم الجلسة	851141114462/190356
تاريخ الجلسة	1446/11/22

