

نموذج (هـ)



المملكة العربية السعودية
جامعة الملك سعود
وكالة الجامعة للشؤون التعليمية والأكاديمية
إدارة الخطط والبرامج الدراسية

خطة المقرر
Module Syllabus

Course title: Consumer Behavior	اسم المقرر: سلوك المستهلك
Course number and code: MARR 2413	رقم المقرر ورمزه: ٢٤١٣ تسر
Prerequisite: MARR 1212	المتطلب السابق للمقرر: ١٢١٢ تسر
Medium of Instruction: Arabic	لغة تدريس المقرر: العربية
Course Level: 4	مستوى المقرر: الرابع
Credit Hours : 3	الساعات المعتمدة: ٣

Module Description

وصف المقرر :

The course introduces a wide range of behavioral concepts, and explores the strategic implications of customer behavior for marketers. The course challenges students to explore the realities and implications of buyer behavior in traditional and e-commerce markets. Key to the course is demonstrating how an understanding of buyer behavior can help to improve strategic decision making.	يقدم المقرر مجموعة واسعة من المفاهيم السلوكية، ويستكشف التطبيقات الاستراتيجية لسلوك المستهلكين للمسوقين. كما يقدم تحدي للطلاب لاستكشاف واقع وتطبيقات سلوك المشتري في الأسواق التقليدية والتجارة الإلكترونية. وتكمن أهمية المقرر في فتح المجال أمام الطلاب لفهم كيف أن سلوك المشتري يمكن أن يساعد في تحسين عملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Module Aims

أهداف المقرر :

The basic purpose of this course is to link an understanding of behavioral principles to developing marketing strategies.	إن الغرض الأساسي من هذا المقرر هو الربط بين فهم المبادئ السلوكية في تطوير استراتيجيات التسويق.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------

كليات المجتمع
قسم العلوم الإدارية
أ. م. م. م.

Student Learning Outcomes:

الأهداف التعليمية للمقرر:

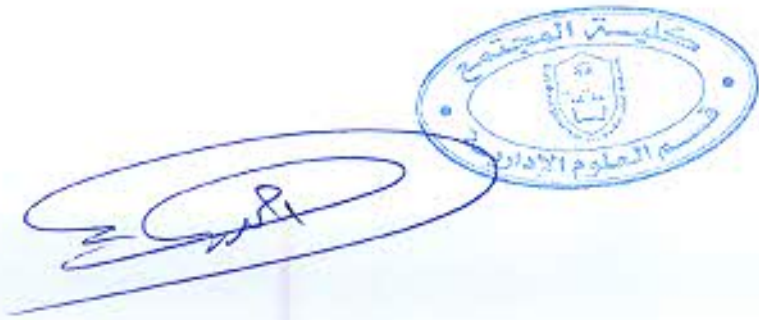
يفترض بالطالب بعد دراسته لهذه المقرر أن يكون قادراً على:

Upon satisfactory completion of this course, the student will be able to

1. Gain an understanding of the theories and concepts of buyer behavior.	١. اكتساب فهم لنظريات ومفاهيم سلوك المستهلك.
2. Know the findings in psychology and other social sciences of most relevance to marketing.	٢. معرفة نتائج علم النفس والعلوم الاجتماعية الأخرى الأكثر أهمية للتسويق.
3. Apply buyer behavior concepts to what customers do in "the real world".	٣. تطبيق مفاهيم السلوك الشرائي إلى ما يفعله المستهلكين في "العالم الحقيقي".
4. Utilize knowledge of buyer behavior to enhance strategic decision making.	٤. الاستفادة من معرفة سلوك المشتري لتعزيز اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
5. Develop appropriate ethics for how to view and influence other consumers and their behavior.	٥. تطوير الأخلاق المناسبة لكيفية رؤية المستهلكين الآخرين والتأثير على سلوكهم.
6. Learn to effectively communicate ideas about consumer behavior.	٦. تعلم كيفية التواصل بشكل فعال للأفكار ذات العلاقة بسلوك المستهلك.

Text book and other requirements; الكتاب المقرر والمراجع المساندة:

اسم الكتاب	اسم المؤلف	اسم الناشر	سنة النشر
سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق بالتركيز على السوق السعودي	احمد سليمان	معهد الإدارة العامة	٢٠١٠
Consumer Behavior	Michael R. Solomon	Pearson	2011



Handwritten signature and official stamp of the Faculty of Business Administration, King Fahd University of Petroleum & Minerals.