

توصيف مقرر دراسي

قسم: التسويق والتجارة الالكترونية		كلية: إدارة الاعمال	
CBMC202	رمز المقرر:	Consumer Behavior	اسم المقرر: سلوك المستهلك
مبادئ التسويق CBFC106	المتطلب السابق:	عملي:-	نظري:3
			الساعات المعتمدة:3

التوصيف	
<p>يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بمختلف المبادئ والمفاهيم المرتبطة بعلم سلوك المستهلك باعتباره من العلوم الحديثة نسبياً والتي أصبحت تلعب دوراً هاماً في معظم القرارات التسويقية والتي احتلت مكاناً بارزاً لدى الباحثين منذ بداية الستينات، وترتكز هذه المادة على الجانب التحليلي من خلال التعرض لأهم النظريات والمناهج التي تفسر سلوك المستهلكين وتصرفاتهم الشرائية. ولتحقيق ذلك يتناول المقرر بعض المفاهيم النفسية المرتبطة بالمستهلك كالتحفيز والإدراك والمعرفة والمواقف. كما يقوم بشرح مراحل عملية اتخاذ القرار والعوامل الأساسية التي تؤثر في سلوك المستهلك.</p>	
المحتوى	
الأسبوع	التوزيع الزمني لمفردات المقرر:
1	مفهوم وأهمية دراسة سلوك المستهلك
2	مكانة المستهلك في التسويق الحديث
3	مراحل اتخاذ القرار الشرائي
4	العوامل المؤثرة على اتخاذ القرار عند المستهلك النهائي
5	المؤثرات الديمغرافية وأثرها على السلوك الشرائي
6	الاختبار الأول
7	المؤثرات الاجتماعية والدخل
8	الجماعات المرجعية وتأثيرها على سلوك المستهلك
9	تبني المنتج الجديد
10	أثر العوامل النفسية في سلوك المستهلك
11	دوافع الشراء
12	الاختبار الثاني

13	الإدراك
14	الانتباه
15	التسويق الحسي
16	الامتحان النهائي

المراجع

1. Text books:

د/ طلعت اسعد عبد الحميد ، د/ ياسر الخطيب ، د/ طارق خزندار – سلوك المستهلك

محمد إبراهيم عبيدات سلوك المستهلك الطبعة الرابعة (عمان ، درا وائل للنشر 2004)

2. Additional recommended references:

Hoyer W.D., MacInnis D.J., Pieters R., “Consumer Behavior”, Publisher: Cengage Learning, 6th Edition, 2013

3. Electronic and research websites: Journal of marketing

عميد كلية إدارة الأعمال

أ.د. محمود طيوب