



جامعة فيلادلفيا

كلية: العلوم الإدارية والمالية

قسم: التسويق

خطة تدريس المادة

Course Syllabus

رمز المادة: 0350331	المادة: الأساليب الكمية في التسويق
المتطلبات السابقة أو/ والمرافقة: 0350110	مستوى المادة: الثالثة
الساعات المعتمدة:	موعد المحاضرة:

عضو هيئة التدريس

الاسم	الرتبة الأكاديمية	رقم المكتب وموقعه	الساعات المكتبية	البريد الإلكتروني

وصف المادة:

هو مجموعة من الأساليب الخاصة بالتحليل الكمي لمشاكل التسويق المعتمدة على الطرق الرياضية والتوزيعات الاحتمالية . ولقد توسع نطاق استخدام الأساليب الكمية وبالأخص بعد إنتشار استخدام البرامج الحاسوبية التي أعطت دفعا كبيرا في هذا المجال

أهداف المادة:

يهدف هذا المساق الى :
يهدف هذا المساق إلى تعريف الطالب بأساليب القياس الكمي التي تستخدم في ترشييد وتسهيل إتخاذ القرار السوقي .

مكونات المادة:

1. الكتب المقررة: أ.د. محمود الصميدعي ، د. ردينه عثمان يوسف، "الاساليب الكمية في التسويق"، دار المناهج للنشر، عمان، 2006
2. المواد المساندة (أشرطة فيديو، أشرطة صوتية) برامج وثائقية ، برامج مساعدة، محاضرات وندوات اضافية ورشات عمل خارجية وداخلية ،
3. القراءات الإضافية : المراجع العلمية في المكتبة، المواقع الالكترونية، الارشاد العلمي من قبل الاستاذ المتخصص

4. دليل دراسة المادة : حسب الخطة العلمية الموزعة على الطلبة والتي تحتوي على كافة المعلومات بالاضافة الى ارشاد مدرس المادة

5. دليل الواجبات/ الوظائف، التجارب العلمية : مرفق في الخطة الدراسية وفق برنامج زمني موضح ومحدد لهذه الغاية وبشكل اسبوعي

طرق التدريس:

محاضرات، مجموعات نقاش، مجموعات تدريس، حل مسائل، مناظرات، تمارين، حلقات بحث، ورشات عمل، أنشطة ميدانية

نتائج التعلم Learning outcomes

1. المعرفة والفهم Knowledge and understanding

يسعى هذا المساق مجموعة من الأساليب الخاصة بالتحليل الكمي لمشاكل التسويق المعتمدة على الطرق الرياضية والتوزيعات الاحتمالية . ولقد توسع نطاق إستخدام الأساليب الكمية وبالأخص بعد إنتشار إستخدام البرامج الحاسوبية التي أعطت دفعاً كبيراً في هذا المجال

2. مهارات الإدراك ومحاكاة الأفكار Cognitive skills

تتم تنمية مهارات الادراك ومحاكاة الافكار من خلال:

- الحالات الدراسية
- التمارين الصفية التطبيقية
- الرحلات الميدانية
- حلقات النقاش والبحث

3. مهارات الاتصال والتواصل الأكاديمي (مع المصادر والأشخاص Communication skills)

يتم التواصل والاتصال من خلال

- المحاضرات المباشرة
- الساعات المكتنية للمدرس
- البريد الالكتروني
- الموقع الخاص لعضو الهيئة التدريسية

4 مهارات عملية خاصة بالتخصص والمهنة ذات العلاقة

Practical and/ or professional skills (Transferable Skills)

- تتم هذه العملية من خلال استضافة خبير خارجي متخصص في هذا المجال وايضا تنظيم زيارات الى مواقع العمل ذات التخصص لتنمية مهارات التخصص .
- المشاركة والتنظيم في ورشات عمل ذات علاقة اما ان تكون داخلية او خارجية

- مساق التدريب الميداني وما يقدمه من فرصة ممارسة التدريب وتقوية المهارات العملية

أدوات التقييم:

- تقارير، أبحاث قصيرة، مشاريع
- امتحانات قصيرة
- واجبات
- تقديم شفوي للأبحاث والتقارير
- امتحانات فصلية ونهائية

الأمانة العلمية والتوثيق

- أسلوب التوثيق (مع أمثلة توضيحية) المحاضر والكتب الرسمية، التصوير ، كتابة التقارير
في حالة اقتباس اي معلومه عند اعداد تقارير او عرض أو بحث, يجب اتباع اسلوب التوثيقي التالي APA Style :
- المقالات في المجلات العلميه: المؤلف. (سنة النشر). عنوان المقال. اسم المجله, مجلد (عدد), رقم الصفحه من-الى.
مثال:

Anderson, R. E.; Srinivasan, S. S. (2003). E-satisfaction and E-loyalty: A contingency framework. *Psychology and Marketing*, 20 (2), 99-121.
الكتب: المؤلف. (سنة النشر). عنوان الكتاب (الطبعه). المدينه: دار النشر
مثال:

Kotler, P. (2000). Marketing Management. New Jersey: Prentice Hall.
المواقع الالكترونيه: الموقع الالكتروني (السنه). العنوان. متاح في الموقع الالكتروني.....
حصل عليه في تاريخ/..../....
مثال:

Alexa (2012). Top sites-shopping. Available in www.alexacom.com.
Obtained 5/10/2012.

- إسناد الحقوق الفكرية لأصحابها : يتم من خلال التوثيق الرسمي واسناد الحقوق لأصحابها بالطرق الرسمية والقانونية
- الابتعاد عن السطو الأكاديمي Plagiaries : يجب الابتعاد عن نسب اي معلومه لكاتب ما الى الطالب أو الباحث, والحفاظ على الأمانه العلميه. ويتم ذلك بنسب اي معلومه, نموذج, جدول الخ.. الى صاحبها سواء في النص أو في المراجع , بالطرق المذكوره اعلاه . ويجب الابتعاد عن تصوير الكتب أو أجزاء منها من غير الرجوع الى المؤلف.

توزيع العلامات على أدوات التقييم	
الدرجة	أدوات التقييم
20	الامتحان الأول
20	الامتحان الثاني
40	الامتحان النهائي
20	التقارير و/أو الأبحاث / الواجبات / المشاريع / الامتحانات القصيرة
100	المجموع

- طريقة التعليم: محاضرة 50% بحث 20% عملي 30%
- أسلوب الإمتحان: كتابي شفهي كتاب مفتوح

توزيع المادة على الفصل الدراسي

الأسبوع	المادة الأساسية والمساعدة المطلوب تغطيتها	الوظائف والتقارير ومواعيد تقديمها
الأول	مدخل تمهيدي في تطور مفهوم التسويق: - تطور مفهوم التسويق - خصائص التسويق عبر مراحل التطور الاقتصادي - تعريف التسويق - مداخل دراسة التسويق	الامتحان القبلي كتابة تقرير عن توقعات الطالب من هذه المادة
الثاني	السوق: - مفهوم السوق - تجزئة السوق - التدريب على استخدام برمجية Spss	اعداد تقرير حول السوق و الاجزاء السوقية
الثالث	التدريب على استخدام برمجية Spss	حل تمرين عملي
الرابع	استخدام برمجية Spss في اختبار صحة التجزئة القطاعية وتحليل الحصة السوقية	حل تمرين عملي
الخامس	استخدام بعض الاساليب الكمية في دراسة المنتج: - المنتج ومستوياته الخمسة - مفهوم دورة حياة المنتج - استخدام مصفوفة بوسطن لتحديد المراكز - الإستراتيجية للمنتجات - الرقابة النوعية	حل تمرين عملي
السادس	الاساليب الكمية في التسعير: - مفهوم السعر - العوامل المؤثرة على تحديد السعر - انواع الاستراتيجيات السعرية	الامتحان الاول حل الاسئلة وتوزيع العلامات

السابيع	الاساليب الكمية في التسعير : - طرق تحديد السعر	تمارين خاصة بالاساليب الكمية المستخدمة في طرق تحديد السعر
الثامن	الاساليب الكمية في التوزيع : - مفهوم التوزيع - السياسات التوزيعية - طبيعة المنافذ التوزيعية	تقديم تقرير و عرضه حول التوزيع وانواع قنوات التوزيع
التاسع	الاساليب الكمية في التوزيع : المعيار الاقتصادي لاختيار قنوات التوزيع استخدام جداول النقل في تقليل التكاليف	حل تمرين عملي
العاشر	الاساليب الكمية في التوزيع - استخدام جداول النقل في تقليل التكاليف - احتساب تكاليف التخزين	حل تمرين عملي
الحادي عشر الامتحان الثاني	الاساليب الكمية في الترويج : مفهوم الترويج	الامتحان الثاني حل الاسئلة وتوزيع العلامات
الثاني عشر	الاساليب الكمية في الترويج: عناصر المزيج الترويجي مراجعة برمجية SPSS	تقديم تقرير حو الترويج وعناصر المزيج الترويجي
الثالث عشر	تطبيقات على برمجية Spss حول الاساليب الكمية في الترويج	حل تمرين عملي
الرابع عشر	تطبيقات على برمجية Spss حول الاساليب الكمية في الترويج	حل تمرين عملي
الخامس عشر امتحان تجريبي (اختياري)	- استخدام برمجية SPSS في التنبؤ في المبيعات - مراجعة شاملة	حل تمرين عملي
السادس عشر	-- مراجعة شاملة	الامتحان النهائي

حجم العمل الملقى على عاتق الطالب: ما لا يقل عن ساعتين مقابل كل ساعة تدريس

سياسة الحضور والغياب:

لا يسمح للطالب بالتغيب أكثر من 15% من الساعات المقررة للمادة بدون عذر مرضي أو قهري يقبله عميد الكلية إذ يترتب اعتبار الطالب منسحباً من المادة في حالة قبول العميد للعذر، بينما يمنع من التقدم للامتحان النهائي وتكون علامته في المادة صفراً في حالة عدم قبول العميد للعذر المرضي أو القهري.

المراجع العلمية للمادة

• الكتب

1. د. محمود الصميدعي، "أساليب كمية في التسويق"، دار المنتاهج عمان، 2006.

1. يوسف، ردينة عثمان، الاتجاهات الكمية و الحديثة في بحوث التسويق.- عمان : دار زهران للنشر و التوزيع، 2000
2. د. نعيم نصير " أساليب التحليل الكمي في الإدارة " ، دمشق 1989 .
3. د. عبد الرسول الموسوي " المدخل لبحوث العمليات " ، عمان 2001
4. د. الفضل مؤيد واخرون , الاساليب الكمية في التسويق ، دار وائل للنشر ، عمان ، 2004 .

• الدوريات العلمية

Journals:

International Journal of consumer research
Journal of Marketing
Operations Research

• المواقع الإلكترونية Websites

www.iabc.com