توصيف مقرر بحوث التسويق والإعلان

الجامعة : الزقازيق **الكلية** : التكنولوجيا والتنمية

القســـم :قسم العلوم الادارية

البرنامج/ البرامج التي يقدم من خلالها المقرر : بكالوريوس العلوم المالية والادارية

المقرر يمثل عنصراً رئيسياً أو ثانوياً بالنسبة للبرامج : عنصرا رئيسيا

القسم العلمي المسئول عن البرنامج : قسم العلوم الادارية

القسم العلمي المسئول عن تد ريس المقرر : قسم العلوم الادارية

العـــــام الدراسى / المســـــتوى : 2019 / 2020 الرابع

تاريخ اعتماد توصيف البرنامج : 2013

أولا : البيانات الأساسية

مقرر: **بحوث التسويق والاعلان** **كود المقرر:** ادر**4230**

الساعات المعتمدة : 3 ساعات

المحاضرة : 2 ساعة **دروس عملية** : 2ساعة

ساعات الإرشاد الاكاديمى : --- **المجموع: 2 (ساعة / أسبوع)**

ثانياً : البيانات المهنية:

1- الأهداف العامة للمقرر

يهدف هذا المقرر الى تزويد الطالب بالمفاهيم الاساسية والأساليب العلمية التى يمكن الاعتماد عليها عند اجراء البحث التسويقى ، وكذلك يهدف الى براز أهمية بحوث التسويق من خلال تهيئة المنشأة في التوأم مع سرعة التغيرات الاقتصادية ، والتكنولوجية والتنافسية لمحيط المؤسسات، فالقدرة علي توقع التغيرات أصبحت مورد استراتيجي، وتكلفة التسويق وكذلك مخاطر الإخفاق العالية، فبحوث التسويق تسمح بتقليص عدم التأكد لهذه القرارات ، فلقد أصبحت هذه البحوث نوع من التأمين ضد مخاطر الإخفاق ففي بعض الحالات دراسة السوق تسبق استثمار ما ، وتكون في الغالب بحوث التسويق هي التي تعني بجمع وتسجيل وتحليل البيانات التسويقية أو البيانات المتعلقة بالمشاكل التسويقية للسلع والخدمات

2- النتائج التعليمية المستهدفة للمقرر:

أ-المعرفة والفهم: بانتهاء هذا المقرر سوف يكون الطالب ملماً بالمعرفة والمعلومات التالية :

أ-1اكتساب المعرفة المتعلقة بمفاهيم بحوث التسويق والاعلان .

أ-2 تعريف الطالب بأنواع البيانات التى يعتمد عليها فى اجراء البحوث التسويقية .

أ-3 ادراك أهمية البحث التسويقى فى المجالات المتنوعة

أ-4 يتعرف الطالب على أنواع البحث التسويقى .

أ-5 يدرك الطالب الاساليب المختلفة لجمع البيانات التسويقية .

أ-6 تعريف الطالب بأهم الصعوبات التى يمكن مواجهتها عند اجراء البحث التسويقى وسبل التغلب عليها وفقاً للمنهج العلمى .

ب- المهارات الذهنية:

بانتهاء الدراسة يجب أن يكون الخريج لديه المهارات الذهنية التالية :

ب-1 استقراء وتحليل البيانات المتعلقة بالمنتجات والمنافسين والعملاء .

ب-2 تفسير المعلومات التسويقية الناتجة من البحوث التسويقية

ب-3 المساهمة فى ايجاد حلول للمشاكل التسويقية التى تواجه المنظمات .

ب-4 فهم وتحليل سلوك المستهلكين وجوانب الاستفادة من نتائج هذا التحليل سواء فيما يتعلق بتخطيط السياسات التسويقية او ترشيد مختلف القرارت التسويقية ذات العلاقة بالمستهلكين.

ج- المهارات العملية والمهنية:

ج-1 تحديد أهداف واستراتيجيات التسويق في المنشأة عن طريق جمع البيانات الخاصة باحتياجات ورغبات المشترين الحاليين والمتوقعين

ج-2 القدرة على تصميم وتنفيذ البحث التسويقى فى المجالات المتنوعة .

ج-3 القدرة على تطوير الأفكار الجديدة واكتشاف طرق جديدة للنظر في المشاكل والفرص، والتفكير بأشياء **جديدة من خلال بحوث التسويق**

ج-4 تقديم الاستشارات التسويقية من خلال اتباع المنهجية العلمية للبحث التسويقى

ج-5 **اعداد التقارير التسويقية .**

ج-6 دراسة وتحديد رغبات واحتياجات العملاء والتوصية بتطوير المنتجات فى ضوء ذلك

د- المهارات العامة والمنقولة:

د-1 جمع وتحليل المعلومات .

د-3 التفكير الابتكارى والابداعى

د-4 حل المشكلات وادارة الازمات و التنبؤ والتخطيط

د-5 اجراء وتنفيذ الاستبيانات .

3- المحتويات

الموضوع	عدد الساعات	المحاضر	إرشاد / دروس / علمية
مفهوم بحوث التسويق والاعلان وأهميتها	3	2	1
بحوث التسويق والقدرة التنافسية	6	4	2
أنواع بحوث التسويق ومجالاتها التطبيقية	3	2	1
العينات (طرق تحديدها – أنواعها)	3	2	1
انواع ومصادر البيانات وطرق جمعها	6	4	2
تصميم قائمة الاستقصاء	3	2	1
تحليل بيانات البحوث التسويقية	6	4	2
اعداد التقارير التسويقية	6	4	2

التحديات التى تواجه اجراء البحوث التسويقية	6	4	2

4- أساليب وطرق التعليم والتعلم

4-1 محاضرات √ **4-2 تدريب عملى** √

4-3 ندوات / ورش عملى **4-4 دراسة حالة** √

5- أساليب تقييم الطالب :

التقييم	اسلوب التقييم	توقيت التقييم (الاسبوع)	نسب التقييم
الأول	اختبار منتصف الفصل الدراسى	السابع	%10
الثانى	مختبر تطبيقى	التاسع	%5
الثالث	امتحان شفهى	الحادى عشر	%5
الرابع	امتحان عملى	الثالث عشر	%10
الخامس	أنواع اخرى بدون درجات	----	-----
الخامس	امتحان نهائى	الخامس عشر	%70
المجموع			%100

6- قائمة المراجع

6-1 مذكرات : غير متاح حالياً

6-2الكتب الدراسية: د. توفيق محمد عبد المحسن : بحوث التسويق ، القاهرة ،

6-3 كتب مقترحة : د. محمود صادق بازرعة : بحوث التسويق، القاهرة ، مكتبة عين شمس، 2010

7-الإمكانات المطلوبة للتعليم والتعلم:

7-1 قاعات دراسية مجهزة بتكنولوجيا ووسائل تعليمية حديثة

7-2 تزويد مكتبة الكلية بعدد من المراجع العلمية العربية والاجنبية فى المجال .

7-3 هيئة معاونة مؤهلة تأهيلاً مناسباً

منسق المقرر : ..... **رئيس قسم العلوم الادارية** .....

التاريخ : / / **د/**