

دليل المادة التعليمية			
اسم المادة: سلوك المستهلك			
الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	تسويق	المستوى	السنة الثالثة
السداسي	الخامس	السنة الجامعية	
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	سلوك المستهلك	وحدة التعليم	الأساسية
عدد الأرصدة	6	المعامل	3
الحجم الساعي الأسبوعي	3	المحاضرة ( عدد الساعات في الأسبوع )	1.5
أعمال توجيهية ( عدد الساعات في الأسبوع )	1.5	أعمال تطبيقية ( عدد الساعات في الأسبوع )	
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	بلحاج طارق	الرتبة	أستاذ تعليم عالي
تحديد موقع المكتب		البريد الإلكتروني	.....
رقم الهاتف	.....	توقيت الدرس ومكانه	.....
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	أساسيات التسويق		
الهدف العام للمادة التعليمية	تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك حيث تركز على يركز على دراسة العوامل المؤثرة فيه مثل دوافع المستهلك وطرق تعلمه وخصائص إدارته، إضافة إلى إلقاء الضوء على شخصية المستهلك واتجاهاته ودور الجماعات المرجعية والأسرة والعوامل الثقافية والاجتماعية والظروف الموقفية المحيطة به، وكيفية اتخاذ القرار الشرائي.		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	تهدف هذه المادة في في نهاية تدريبها إلى تمكين الطالب من: 1. القدرة على فهم وتحليل السلوك الاستهلاكي للفرد. 2. ربط المعرفة النظرية لسلوك المستهلك بالواقع. 3. معرفة المؤثرات البيئية والذاتية (النفسية ..) المؤثرة في المستهلك. 4. التعرف على الأدوات لتسويقية للتعامل مع سلوك المستهلك. 4. متابعة بعض القضايا المعاصرة في سلوك المستهلك		
محتوى المادة التعليمية			
المحور الأول	مقدمة عامة في سلوك المستهلك		

المحور الثاني	المدخل والنماذج المفسرة لسلوك المستهلك
المحور الثالث	اتخاذ القرار عند المستهلك
المحور الرابع	العوامل الذاتية المؤثرة في سلوك المستهلك
المحور الخامس	العوامل الاجتماعية والثقافية المؤثرة في سلوك المستهلك
المحور السادس	قضايا خاصة في سلوك المستهلك

### طريقة التقييم

الوزن النسبي للتقييم			العلامة	التقييم بالنسبة المئوية
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان
10 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	5	امتحان جزئي
14 %			7	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)
-			-	أعمال تطبيقية
-			-	المشروع الفردي
-			-	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)
-			-	خرجات ميدانية
12 %			6	المواظبة (الحضور / الغياب )
04 %			2	عناصر أخرى ( المشاركة )

تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية أو طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:

معدل المادة	نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة / التطبيقية * 0.4
Moy.M	= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)

### المصادر والمراجع

المرجع الأساسي الموصى به :

عنوان المرجع	المؤلف	دار النشر والسنة
Consumer Behavior: Buying, Having, and Being	Michael R. Solomon	Pearson Education Limited, 10th edition , Global Edition , (2013)

مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):

- Wayne D. Hoyer, Deborah J. MacInnis, Rik Pieters, Consumer Behavior, South-Western College Publishing; 6e édition (2012)
- عنابي عيسى، سلوك المستهلك، ج1 وج2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2003.
- احمد علي سليمان (2000)، سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق، دار معهد الادارة العامة - مركز البحوث، الرياض، السعودية.

### التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة

التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
---------	----------------	---------

	مقدمة عامة في سلوك المستهلك	الأسبوع الأول
	المدخل والنماذج المفسرة لسلوك المستهلك (المدخل الجزئية)	الأسبوع الثاني
	المدخل والنماذج المفسر لسلوك المستهلك (المدخل الشاملة)	الأسبوع الثالث
	اتخاذ القرار عند المستهلك: أنواع القرار الشرائي ومراحل	الأسبوع الرابع
	اتخاذ القرار عند المستهلك: تبني المنتجات الجديدة	الأسبوع الخامس
	العوامل الذاتية في سلوك المستهلك: الحاجات والدوافع	الأسبوع السادس
	العوامل الذاتية في سلوك المستهلك: الإدراك، التعلم والذاكرة	الأسبوع السابع
	العوامل الذاتية في سلوك المستهلك: الاتجاهات	الأسبوع الثامن
	العوامل الذاتية في سلوك المستهلك: الشخصية ومفهوم الذات	الأسبوع التاسع
	العوامل الاجتماعية والثقافية: الثقافة والقيم	الأسبوع العاشر
	العوامل الاجتماعية والثقافية: الجماعات ووسائل التواصل الاجتماعي	الأسبوع الحادي عشر
	العوامل الاجتماعية والثقافية: الأسرة والطبقة الاجتماعية	الأسبوع الثاني عشر
	قضايا خاصة في سلوك المستهلك: سلوك المستهلك في البيئة الرقمية،	الأسبوع الثالث عشر
	قضايا خاصة في سلوك المستهلك: المسؤولية الاجتماعية والأخلاقية للمستهلك	الأسبوع الرابع عشر
	قضايا خاصة في سلوك المستهلك: سيكولوجيا الاقناع والتأثير في المستهلك	الأسبوع الخامس عشر
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	

### مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية (حسب كل كلية أو معهد)

رئيس القسم	مسؤول الميدان أو الفرع أو التخصص (حسب المستوى)	الأستاذ مسؤول المادة	نائب العميد الملحق بالبيداغوجيا أو مدير الدراسات
ملاحظة هامة: بعد المصادقة على دليل المادة في بداية كل سداسي يتم نشره على الموقع الرسمي للمؤسسة الجامعية			