

Syllabus دليل المادة التعليمية

اسم المادة: مادة الأساليب الكمية في التسويق 1

الميدان	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	الفرع	علوم تجارية
التخصص	تسويق	المستوى	ماستر
السداسي	الأول	السنة الجامعية	2025 /2024

التعرف على المادة التعليمية

اسم المادة	مادة الأساليب الكمية في التسويق 1	وحدة التعليم	أساسية
عدد الأرصدة	4	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي	/	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	1,5
أعمال م/تط (عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	3

مسؤول المادة التعليمية

الاسم، اللقب	ربيع قرين	الرتبة	أستاذ التعليم العالي
تحديد موقع المكتب	رقم 12	البريد الالكتروني	r.grine@centre-univ-mila.dz
رقم الهاتف	/	توقيت الدرس ومكانه	يوم الأربعاء: ق22- ق32

وصف المادة التعليمية

<p>أساسيات التسويق 1 و2، الإحصاء 2 و3، بحوث العمليات</p>	المكتسبات
<p>من خلال هذا المقياس سيكون الطالب قادرا على تطبيق الأساليب الكمية في مختلف العناصر والعمليات التسويقية.</p>	الهدف العام للمادة التعليمية
<p>التحكم في أساليب تسيير المشروع، المنافسة في السوق، وقت وتكاليف الانتظار، نماذج النقل، التنبؤ بالمبيعات، التسويق الرقمي.</p>	أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)

محتوى المادة التعليمية						
المحور الأول			التخطيط لبرنامج تسويقي: المسار الحرج CPM			
المحور الثاني			تحليل الصراع في السوق: نظرية الألعاب			
المحور الثالث			تسويق الخدمة: نظرية صفوف الانتظار			
المحور الرابع			نماذج النقل والتوزيع			
المحور الخامس			التنبؤ بالمبيعات للمنتجات الجديدة			
المحور السادس			تحليل التسويق الرقمي			
طريقة التقييم						
الوزن النسبي للتقييم		العلامة		التقييم بالنسبة المئوية		
60 %	60 %	وزن المحاضرة	20/20	امتحان		
30 %	40 %	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	10	امتحان جزئي		
30 %			/	أعمال موجهة (البحث : إعداد/إلقاء)		
-			/	أعمال تطبيقية		
5 %			/	المشروع الفردي		
-			/	الأعمال الجماعية (ضمن فريق)		
-			/	خرجات ميدانية		
30 %			6	المواظبة (الحضور / الغياب)		
5 %			4	عناصر أخرى (المشاركة)		
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية وطبيعة تقييمها امتحان ومراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:						
معدل المادة			نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =			
<i>Moy.M</i>	$= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)$					
المصادر والمراجع						
المرجع الأساسي الموصى به :						
دار النشر والسنة	المؤلف	عنوان المرجع				
دار اليازوري، 2004	مؤيد الفضل	الأساليب الكمية في الإدارة				
ديوان المطبوعات الجامعية، 2006	محمد راتول	بحوث العمليات				
مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):						
1. .						
2.						

التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة		
التاريخ	محتوى المحاضرة	الأسبوع
	التخطيط لبرنامج تسويقي: المسار الحرج CPM	الأسبوع الأول
	التخطيط لبرنامج تسويقي: المسار الحرج CPM	الأسبوع الثاني
	تحليل الصراع في السوق: نظرية الألعاب	الأسبوع الثالث
	تحليل الصراع في السوق: نظرية الألعاب	الأسبوع الرابع
	تحليل الصراع في السوق: نظرية الألعاب	الأسبوع الخامس
	تسويق الخدمة: نظرية صفوف الانتظار	الأسبوع السادس
	تسويق الخدمة: نظرية صفوف الانتظار	الأسبوع السابع
	نماذج النقل والتوزيع	الأسبوع الثامن
	نماذج النقل والتوزيع	الأسبوع التاسع
	التنبؤ بالمبيعات للمنتجات الجديدة	الأسبوع العاشر
	تحليل التسويق الرقمي	الأسبوع الحادي عشر
تحده الإدارة	امتحان نهاية السداسي	
تحده الإدارة	الامتحان الاستدراكي للمادة	
الأعمال الشخصية المقررة للمادة		
<p>1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة وليست بحوث.</p> <p>2. استجواب تقييبي؛</p> <p>3. الحضور والتفاعل في الأعمال الموجهة.</p>		
مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية		
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		