

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد للعام الدراسي 2025-2024

الجامعة : جامعة شط العرب الاهلية
الكلية /المعهد : الإدارة واقتصاد
القسم العلمي : إدارة الاعمال

تاريخ ملء الملف : 2024/9/1

التوقيع :
اسم المعاون العلمي: د. عبد الله عبد الله
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

التوقيع :
اسم رئيس القسم : د. عبد الله عبد الله
التاريخ : ٢٠٢٤/٩/١

دقق الملف من قبل
شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي
اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:
التاريخ : / /

أستاذ الدكتور محمد عبود ظاهر الظلوم
رئيس شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي

مصادقة السيد العميد



مصادقة السيد العميد
د. عبد الله عبد الله

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

وصف المقرر

بحوث تسويق

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهنناً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولابد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	جامعة شط العرب – كلية الإدارة والاقتصاد
2. القسم العلمي / المركز	إدارة الأعمال
3. اسم / رمز المقرر	بحوث التسويق BA221
4. اسم التدريسي	م.م قاسم فنجان عبدالزهره
5. أشكال الحضور المتاحة	حضور
6. الفصل / السنة	الفصل الثاني
7. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	30 ساعة
8. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024/9/1
9. أهداف المقرر	
1. تزويد الطالب بأهم مبادئ واساسيات بحوث التسويق.	

2. التعريف بأهمية خطوات اجراء البحوث بصورة عامه واجراء البحث التسويقي بصورة خاصة.

10. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم
أ- الاهداف المعرفية أ1- التعريف بأهمية خطوات اجراء البحوث بصورة عامه واجراء البحث التسويقي بصورة خاصة. أ2- التعرف على الأدوات كالاستبيان واوع العينات وحجمها لما لها من دور كبير في اجراء البحث التسويقي أ3- التعلم في كيفية اختيار نوع البحث المناسب للمشكلة وللعينه أ4- أ5- أ6-
ب - الاهداف المهاراتية الخاصة بالمقرر ب1 - مهارات علمية ب2 - مهارات في تعليم وتدريب الطلبة على كيفية استخدام نظام المعلومات التسويقي او قواعد البيانات حل أي مشكلة تسويقيه او اتخاذ قرار تسويقي ب3 - مهارات قيادية ب4-
طرائق التعليم والتعلم
1- الدراسة النظرية عن طريق القاء المحاضرات 2- دراسة الحالة ومناقشتها 3- استخدام طريقة توجيه الاسئلة
طرائق التقييم

- 1- امتحانات شفوية
- 2- امتحانات شهرية
- 3- امتحانات يومية
- 4- حضور والتزام الطالب بالدوام

ج- الاهداف الوجدانية والقيمية

- ج1- التأكيد على حضور الدروس في مواعيدها المحددة
- ج2- تنمية قيم الابتكار والابداع لدى الطالب
- ج3- تنمية المهارات والقدرات الشخصية والفنية لدى الطالب
- ج4- احداث نوع من التراكم المعرفي لدى الطالب

طرائق التعليم والتعلم

طرائق التقييم

- د - المهارات العامة والتأهيلية المنقولة (المهارات الأخرى المتعلقة بقابلية التوظيف والتطور الشخصي).
- د1- تزويد الطالب بمهارات بحوث التسويق
- د2- استخدام التفكير الإبداعي وطرق الابتكار في بحوث التسويق
- د3- تمكين الطالب من مواجهة المشاكل التسويقية وحلها
- د4-

11. بنية المقرر

الأسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة / أو الموضوع	طريقة التعليم	طريقة التقييم
الاول	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المفاهيم الأساسية لنظام المعلومات التسويقي	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثاني	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	مكونات نظام المعلومات التسويقي	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثالث	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	مفهوم وأهمية وأهداف نظام بحوث التسويق أنواع ومجالات بحوث التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الرابع	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	المهتمون والممارسون لبحوث التسويق	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الخامس	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	خطوات اعداد البحوث التسويقية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
السادس	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	البيانات الأولية والثانوية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
السابع	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	قياس المتغيرات في البحوث التسويقية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة
الثامن	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	بحوث التسويق والطريقة العلمية و طرق جمع بيانات البحوث التسويقية	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
التاسع	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	الاستبانة والمقابلة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه اسئلة

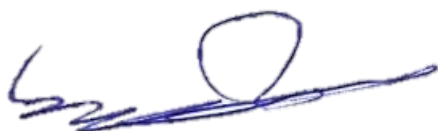
العاشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	الملاحظة والتجربة	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الحادي عشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	تصميم عينة البحث التسويقي وأنواع العينات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الثاني عشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	تحديد حجم العينة وأساليب جدولة البيانات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الثالث عشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	تحديد حجم العينة وأساليب جدولة البيانات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الرابع عشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	توثيق البيانات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة
الخامس عشر	2	فهم واستيعاب الطالب للموضوع	توثيق البيانات	محاضرات نظرية دراسة حالة مناقشة	امتحانات شفوية وتوجيه أسئلة

12. البنية التحتية

1- الكتب المقررة المطلوبة	بحوث التسويق أسس وحالات د . ثامر البكري
2- المراجع الرئيسية (المصادر)	كتابة البحوث العلمية والأكاديمية المنهجية الحديثة د. قصي الحسين العينات / د. عبد المجيد الناصر وعصريه ردام المرزوق
أ) الكتب والمراجع التي يوصى بها (المجلات العلمية، التقارير،.....)	المجلات العلمية التي تعنى ببحوث التسويق
ب) المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت،.....	مواقع الانترنت التي تعنى ببحوث التسويق

13. خطة تطوير المقرر الدراسي

إضافة مادة مكملّة وهي اعداد بحث تسويقي متكامل بصورة عملية



م.د. زين العابدين جاسم محمد

رئيس القسم



م.م. قاسم فنجان