|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **بحوث التسويق 1206تسق** | **أهداف المقرر:**  تمكين الطالب من فهم وتطبيق المنهج العلمي لإجراء الدراسات في المجال التسويقي | **د. غادة الطلحة**  مكتب 317 الدور الثاني مبنى 1 galtalha@ksu.edu.sa  ساعات مكتبية : الاثنين : 11-12  الثلاثاء : 1-2 |
| **الموضوعات الرئيسية :** |  |  |
| المحاضرة الأولى | مفهوم البحث العلمي |  |
| المحاضرة الثانية | أنواع البحوث |  |
| المحاضرة الثالثة | أنواع البيانات ومصادرها |  |
| المحاضرة الرابعة | تحديد مشكلة البحث | الاختبار الفصلي |
| المحاضرة الخامسة | وضع فروض البحث |  |
| المحاضرة السادسة | أساليب جمع البيانات |  |
| المحاضرة السابعة | معالجة وتحليل البيانات |  |
| المحاضرة الثامنة | استخلاص النتائح واستنتاج الدلالات والتوصيات |  |
| المحاضرة التاسعة | كتابة تقرير البحث |  |
| المحاضرة العاشرة | حالات تطبيقية |  |
|  |  |  |
| **توزيع الدرجات** | **60 أعمال فصلية** | **40 الاختبار النهائي** |
| توزيع الدرجات للأعمال الفصلية | 20 اختبار فصلي |  |
| المراجع:  1-بحوث التسويق ، مدخل منهجي تحليليي، د. ناجي ذيب معلا  2-البحث العلمي مفهومة، أدواته، تصميمه، د. عبد الحميد صفوت إبراهيم  3-بحوث التسويق، الأسس، المراحل والتطبيقات. د. محمد عبيدات | 5 درجات اختبار قصير  5 درجات للانضباط  5 درجات مشاركة  25 درجة بحث تطبيقي لبحوث تسويق |  |

**المرجع :"مهارات الاتصال" (تحرير: د. نوح بن يحيى الشهري، مكتبة دار حافظ، الطبعة الثالثة)**

* **قواعد عامة : الغياب بنسبة 25%من المحاضرات يؤدي إلى الحرمان من دخول الاختبار النهائي, وبعد 15 دقيقة من بداية المحاضرة يسمح بالدخول ولكن يحسب غياب**الالتزام بحضور الاختبارات الفصلية في مواعيدها,ولا يسمح بإعادة الاختبارات الفصلية **إلا بعذر طبي**صادر من **مستشفى حكومي**  ـ وفي حالة قبول العذر ـ سيكون الاختبار البديل في **المنهج كاملا** .