

سلوك المستهلك
(0502213)
Consumer Behavior
(0502213)

رقم اللقاء

توزيع مفردات المادة على أسابيع الفصل الدراسي:

الأسبوع الأول: مقدمة في سلوك المستهلك

- 1 - تعريف سلوك المستهلك، وأهمية دراسته وتطوره.
2 - أنواع سلوك المستهلك
- علاقة سلوك المستهلك بالعلوم الأخرى.

الأسبوع الثاني: تجزئة السوق والإحلال السلعي

- 4 - فوائد واستخدامات تجزئة السوق.
5 - أساليب تجزئة السوق.
6 - أساليب تجزئة السوق.

الأسبوع الثالث: تجزئة السوق والإحلال السلعي

- 7 - استراتيجيات تجزئة السوق.
8 - تحليل الإحلال السلعي.
9 - بدائل استراتيجية لتجزئة السوق.

الأسبوع الرابع: حاجات المستهلك ودوافعه

- 10 - تعريف الدوافع والحاجات.
12-11 - أنواع المنبهات والمثيرات.

الأسبوع الخامس: حاجات المستهلك ودوافعه

- 14-13 - قياس الدوافع.
15 - عيوب دراسات الدوافع

الأسبوع السادس: التعلم وسلوك المستهلك

- 16 - تعريف التعلم ومبادئه.
17 - الذاكرة: هيكلها وعملياتها.
18 - استرجاع المعلومات ومعالجتها.

الأسبوع السابع: التعلم وسلوك المستهلك

- 19 - نظرية الارتباط.
20 - وسائل الاعلان.
21 - الولاء للسلعة.

	الأسبوع الثامن: الإدراك الحسي وسلوك المستهلك
22	- الإدراك اللاشعوري.
24-23	- أنواع المدخلات الحسية.
	الأسبوع التاسع: الإدراك الحسي وسلوك المستهلك
25	- عناصر الإدراك الحسي .
27-26	- التأثيرات تخيلات المستهلك.
	الأسبوع العاشر: الإدراك الحسي وسلوك المستهلك
29-28	- الجودة المدركة.
30	- الخطر وأنواع المخاطر واستراتيجياتها
	الأسبوع الحادي عشر: الشخصية وسلوك المستهلك
31	- الجديد في الشخصية وسلوك المستهلك.
32	- تعريف الشخصية وخصائصها.
33	- مراحل تطور الشخصية.
	الأسبوع الثاني عشر: نظريات الشخصية
34	- نظرة السمات.
35	- نظرية التحليل النفسي.
36	- النظرية الاجتماعية.
	الأسبوع الثالث عشر: نظريات الشخصية
37	- نظرية المفهوم الذاتي.
39-38	- المضامين التسويقية لخصائص الشخصية.
	الأسبوع الرابع عشر: الاتجاهات وسلوك المستهلك
40	- تعريف الاتجاهات.
42-41	- خصائص الاتجاهات.
	الأسبوع الخامس عشر: الاتجاهات وسلوك المستهلك
43	- قياس الاتجاهات.
45 + 44	- تشكيل الاتجاهات.
	الأسبوع السادس عشر: الاتجاهات وسلوك المستهلك
46	- استراتيجيات تغيير الاتجاهات.
47	- هل السلوك يسبق أم يتبع الاتجاه؟
48	- الامتحان النهائي

المراجع:

أ. العربية:

1. عبيدات، محمد ابراهيم، مبادئ سلوك المستهلك: مدخل استراتيجي، دائرة المطبوعات والنشر، عمان، 2006. (المرجع الرئيس).

ب. الأجنبية:

1. Solomon, Michael R., **Consumer Behavior: Buying, Having, and Being**, New Jersey, Pearson Prentice Hall, 2006.

التقييم:

الامتحان الأول 20%

الامتحان الثاني 20%

المشاركة 10%

الامتحان النهائي 50%

المجموع العام 100%