



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	بحوث التسويق السياحي والفندقي
رمز المقرر:	٤٠٧ سيح
البرنامج:	بكالوريوس
القسم العلمي:	الإدارة السياحية والفندقية
الكلية:	السياحة والآثار
المؤسسة:	جامعة الملك سعود

المحتويات

- أ. التعريف بالمقرر الدراسي: ٣
- ب. هدف المقرر ومخرجاته التعليمية: ٤
١. الوصف العام للمقرر: ٤
٢. الهدف الرئيس للمقرر ٤
٣. مخرجات التعلم للمقرر: ٤
- ج. موضوعات المقرر ٥
- د. التدريس والتقييم: ٥
١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم ٥
٢. أنشطة تقييم الطلبة ٦
- هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي: ٧
- و - مصادر التعلم والمرافق: ٧
١. قائمة مصادر التعلم: ٧
٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة: ٧
- ز. تقويم جودة المقرر: ٧
- ح. اعتماد التوصيف ٨



أ. التعريف بالمقرر الدراسي:

١. الساعات المعتمدة: ثلاث ساعات

٢. نوع المقرر

أ. متطلب جامعة متطلب كلية متطلب قسم أخرى

ب. إجباري اختياري

٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر
(المستوى السادس)

٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)
٣٠٨ سيح

٥. المتطلبات المترامنة مع هذا المقرر (إن وجدت)
لا يوجد

٦. نمط الدراسة (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط الدراسة	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	المحاضرات التقليدية	٤٥	%١٠٠
2	التعليم المدمج	-	-
3	التعليم الإلكتروني	-	-
4	التعليم عن بعد	-	-
5	أخرى	-	-

٧. ساعات الاتصال (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم
١	ساعات الاستذكار	١٣ ساعة
٢	الواجبات	٥ ساعات
٣	المكتبة	٩ ساعات
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	١٠ ساعات
5	أخرى (تذكر)	٨ ساعات
	الإجمالي	٤٥ ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p>١. الوصف العام للمقرر:</p> <p>يسعى هذا المقرر لتوضيح منهجية بحوث التسويق التي تربط بين المستهلك أو العملاء أو الجمهور وبين القائمين بالنشاط التسويقي، اعتماداً على الأساليب العلمية، والأدوات البحثية، والاختبارات الإحصائية المتعارف عليها، من أجل تمكين الدارس من القيام بالأبحاث التسويقية التي تساعد إدارة منظمات القطاع العام وشركات القطاع الخاص على اتخاذ القرارات التسويقية المناسبة من خلال تحديد مشكلة وأسئلة للبحث بشكل دقيق وجمع البيانات اللازمة وتحليلها واستخلاص النتائج والتوصيات اللازمة.</p>
<p>٢. الهدف الرئيس للمقرر</p> <p>تعريف الطالب بأهمية دراسة بحوث السوق في اتخاذ القرارات التسويقية، ومكونات البحث التسويقي والأساليب والمنهج البحثية المتعارف عليها، وطرق وأساليب جمع البيانات التسويقية وطرق تحليلها، وتمكين الطالب من خلال ورش العمل التطبيقية ومشروع البحث التطبيقي من اكتساب المهارات البحثية.</p>
<p>٣. مخرجات التعلم للمقرر:</p>

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	المعرفة والفهم
٤,١	1.1 يبين مفهوم البحث التسويقي السياحي والفندقي.
١,١	1.2 يوضح مجالات البحوث التسويقية في القطاعي الفندقي والسياحي.
٢,١	1.3 يذكر المعلومات والبحوث التسويقية.
٣,١	1.4 يشرح دور وأهمية بحوث التسويق في تفيذ القرارات التسويقية.
٥,١	1.5 يناقش مراحل البحث المكتبي.
	المهارات
٤,٢	2.1 يميز مصادر البحث عن المعلومات من مصادر موثوقة.
١,٢	2.2 يوظف النظريات المتنوعة لمعايير بيانات البحث التسويقي السياحي والفندقي.
٢,٢	2.3 يقارن بين مهارة النقد الهادف والبناء بالأفكار البحثية التسويقية والمناقشة مع الآخرين.
٥,٢	2.4 يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة المعلومات والبحوث التسويقية.
٣,٢	2.5 يصمم برامج تسويقية لقطاعي السياحة والفنادق.
	القيم
١,٣	3.1 يتحمل مسؤولية مشاكل جمع البيانات التسويقية. ويظهر الالتزام والقدرة التعامل معها ومناقشتها.
٢,٣	3.2 يحاور بموضوعية مهارة النقد الهادف والبناء بما يتعلق بالأفكار البحثية التسويقية والمناقشة مع الآخرين. ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
٣,٣	يعمل بروح الفريق للعمل في مجالات البحث التسويقي السياحي والفندقي، ويتقبل النقد البناء، ويحترم آراء الآخرين.
	3...

ج. موضوعات المقرر تحديث الموضوعات

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مقدمة في بحوث التسويق	٣
٢	مجالات البحث التسويقي	٣
٣	المعلومات والبحوث التسويقية	٣
٤	دور وأهمية بحوث التسويق في تفيل القرارات التسويقية	٦
٥	مراحل البحث المكتبي	٦
٦	مجتمع الدراسة والعينات	٦
٧	جمع البيانات	٦
٨	تحليل البيانات	٦
٩	كتابة التوصيات	٦
المجموع		٤٥ ساعة

د. التدريس والتقييم:

١. ربط مخرجات التعلم للمقرر مع كل من استراتيجيات التدريس وطرق التقييم

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
1.0	المعرفة والفهم		
٤,١	يبين مفهوم البحث التسويقي السياحي والفندقي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية
١,١	يوضح مجالات البحوث التسويقية في القطاعي الفندقي والسياحي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
٢,١	يذكر المعلومات والبحوث التسويقية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. العروض التقديمية
٣,١	يشرح دور وأهمية بحوث التسويق في تفيل القرارات التسويقية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية
٥,١	يناقش مراحل البحث المكتبي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
2.0	المهارات		

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
٤,٢	يميز مصادر البحث عن المعلومات من مصادر موثوقة.	التعلم التعاوني العصف الذهني	بطاقة المتابعة عرض تقديمي
١,٢	يوظف النظريات المتنوعة لمعايير بيانات البحث التسويقي السياحي والفندقي.	العصف الذهني لعب الأدوار	التكليفات البحوث والتقارير
٢,٢	يقارن بين مهارة النقد الهادف والبناء بالأفكار البحثية التسويقية والمناقشة مع الآخرين.	التعليم التعاوني حلقات النقاش	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
٥,٢	يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة المعلومات والبحوث التسويقية.	التعلم التعاوني حلقات النقاش	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
٣,٢	يصمم برامج تسويقية لقطاعي السياحة والفنادق.	التعليم التعاوني حلقات النقاش	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
3.0	القيم		
١,٣	يتحمل مسؤولية مشاكل جمع البيانات التسويقية. ويظهر الالتزام والقدرة التعامل معها ومناقشتها.	إدارة فريق العمل	الملاحظة من قبل المشرف على التدريب الميداني
٢,٣	يحاور بموضوعية مهارة النقد الهادف والبناء بما يتعلق بالأفكار البحثية التسويقية والمناقشة مع الآخرين. ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.	العمل الجماعي التعليم التعاوني	تقييم الأقران تقييم ذاتي.
٣,٣	يعمل بروح الفريق للعمل في مجالات البحث التسويقي السياحي والفندقي، ويتقبل النقد البناء، ويحترم آراء الآخرين.	مجموعات العمل	المتابعة

٢. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	الاختبار الفصلي الأول	السادس	٢٠%
٢	الاختبار الفصلي الثاني	الحادي عشر	٢٠%
٣	الواجبات	دائم	٢٠%
٤	الاختبار النهائي	السادس عشر	٤٠%
	المجموع		١٠٠%

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل الخ)

هـ - أنشطة الإرشاد الأكاديمي والدعم الطلابي:

ترتيبات إتاحة أعضاء هيئة التدريس والهيئة التعليمية للاستشارات والإرشاد الأكاديمي الخاص لكل طالب (مع ذكر مقدار الوقت الذي يتوقع أن يتواجد خلاله أعضاء هيئة التدريس لهذا الغرض في كل أسبوع).
- لا يوجد

و - مصادر التعلم والمرافق:

١. قائمة مصادر التعلم:

بحوث التسويق تأليف: سعيد بن علي العضاوي، عبد الله بن سعيد الغامدي	المرجع الرئيس للمقرر
بحوث التسويق اساليب القياس والتحليل واختبار الفروض ثابت عبد الرحمن ادريس، الدار الجامعية ٢٠٠٧. بحوث التسويق ناجي معلا، دار وائل للنشر ٢٠٠٤.	المراجع المساندة
حالات دراسة.	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
عرض مباشر من خلال برنامج زووم	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)
بوربوينت	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
لا يوجد	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقييم جودة المقرر:

طرق التقييم	المقيمون	مجالات التقييم
تصحيح أسئلة الاختبارات الفصلية ومناقشة الحلول. ورش العمل.	عضو هيئة التدريس لجنة تنسيق المقررات	فاعلية التدريس
استطلاع	لجنة الجودة	فاعلية طرق التقييم

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج	.الاختبارات الشهرية.. .التقويم المستمر. القيام بواجبات إضافية أو أساسية.

مجالات التقويم (مثل. فاعلية التدريس، فاعلة طرق تقييم الطلاب، مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر، مصادر التعلم ... إلخ) المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (بتم تحديدها) طرق التقييم (مباشر وغير مباشر)

ح. اعتماد التوصيف

ح. اعتماد التوصيف	
جهة الاعتماد	مجلس قسم الإدارة السياحية والفندقية / مجلس كلية السياحة والآثار
رقم الجلسة	العا
تاريخ الجلسة	٣٠-٠١/٤/٢٢ - ٥١٤٤/٩/١٠

