



اعتماد
NCAAA
T4
2020

توصيف المقرر الدراسي

اسم المقرر:	سلوك المستهلك السياحي
رمز المقرر:	١٠٤ 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. <input type="checkbox"/> متطلب جامعة <input type="checkbox"/> متطلب كلية <input checked="" type="checkbox"/> متطلب قسم <input type="checkbox"/> أخرى
ب. <input checked="" type="checkbox"/> إجباري <input type="checkbox"/> اختياري <input type="checkbox"/>
٣. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر (المستوى السادس)
٤. المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت) ١٠٢ سيح ٢٠٩ سيح ٣٠٨ سيح
٥. المتطلبات المتزامنة 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	١٠ ساعات
٢	الواجبات	٩ ساعات
٣	المكتبة	٩ ساعات
٤	إعداد البحوث/ المشاريع	١٠ ساعات
5	أخرى (تذكر)	٧ ساعات
	الإجمالي	٤٥ ساعة

ب- هدف المقرر ومخرجاته التعليمية:

<p>١. الوصف العام للمقرر: يتناول هذا المقرر سلوك المستهلك السياحي من جانب تسويقي. يتناول هذا المقرر طبيعة السلوك الخاص للسائح وماهية العوامل المؤثرة في سلوك المستهلك بالإضافة إلى تحديد المفاهيم السلوكية مثل الدافعية والتعلم والإدراك ودورها بالتأثير على سلوك المستهلك السياحي.</p>
<p>٢. الهدف الرئيس للمقرر الإلمام بالمواضيع التالية: ماهية سلوك المستهلك، والعوامل المؤثرة في سلوك المستهلك، والسلوك الشرائي للمستهلك، ومراحل عملية القرار الشرائي، واتخاذ القرارات الشرائية للمستهلك النهائي، وحوافز سفر السواح.</p>
<p>٣. مخرجات التعلم للمقرر:</p>

رمز مخرج التعلم المرتبط للبرنامج	مخرجات التعلم للمقرر
	1 المعرفة والفهم
٤,١	1.1 يبين أهمية المفاهيم التسويقية.
١,١	1.2 يوضح العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك السياحي.
٢,١	1.3 يذكر مشاكل وصعوبات دراسات الجدوى.
٣,١	1.4 يشرح أهمية دراسة سلوك المستهلك وتأثيره على جودة الخدمات السياحية.
٥,١	1.5 يناقش الأبحاث العلمية الحديثة في سلوك المستهلك السياحي.
	2 المهارات
٣,٢	2.1 يميز الأبحاث العلمية الحديثة في سلوك المستهلك السياحي.
١,٢	2.2 يوظف النظريات المتنوعة مفهوم التسويق.
٢,٢	2.3 يقارن بين تجزئة السوق ومراحل وخطوات عملية الشراء.
٥,٢	2.4 يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة مناهج دراسة التسويق .
٣,٢	2.5 يصمم منتج سياحي يتناسب وسلوك المستهلك
	3 القيم
١,٣	3.1 يتحمل المسؤولية والعمل على التأثير في سلوك المستهلك ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.
٢,٣	3.2 يحاور بموضوعية تجزئة السوق ومراحل وخطوات عملية الشراء ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.
٣,٣	3.3 يعمل بروح الفريق لتوضيح سلوك المستهلك السياحي. ويتقبل النقد البناء، ويحترم آراء الآخرين.
	3...

ج. موضوعات المقرر تحديث الموضوعات

م	قائمة الموضوعات	ساعات الاتصال
١	مفهوم التسويق	٣
٢	مناهج دراسة التسويق	٦
٣	سلوك المستهلك السياحي والعوامل المؤثرة على سلوك المستهلك	٦
٤	تجزئة السوق ومراحل وخطوات عملية الشراء	٦
٥	الاختبار الشهري الأول	٦
٦	الدوافع والحوافز	٦
٧	السلوك الانساني	٦
٨	الإدراك الذهني	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 أهمية المفاهيم التسويقية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية، والشفهية.
١,١	يوضح العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك السياحي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
٢,١	يذكر مشاكل وصعوبات دراسات الجدوى.	المحاضرات الحوار والمناقشة	التدريبات العملية الزيارات الميدانية
٣,١	يشرح أهمية دراسة سلوك المستهلك وتأثيره على جودة الخدمات السياحية.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والشفهية.
٥,١	يناقش الأبحاث العلمية الحديثة في سلوك المستهلك السياحي.	المحاضرات الحوار والمناقشة	الاختبارات الفصلية. والنهائية
2.0 المهارات			
٣,٢	يميز الأبحاث العلمية الحديثة في سلوك المستهلك السياحي.	التعلم التعاوني العصف الذهني	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
١,٢	يوظف النظريات المتنوعة مفهوم التسويق.	العصف الذهني لعب الأدوار	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
٢,٢	يقارن بين تجزئة السوق ومراحل وخطوات عملية الشراء.	حل المشكلات	التكليفات البحوث والتقارير.

الرمز	مخرجات التعلم	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
٥,٢	يوظف وسائل التقنية الحديثة لمعرفة مناهج دراسة التسويق .	التعلم التعاوني حلقات النقاش	بطاقة الملاحظة ملف الإنجاز
٣,٢	يصم منتج سياحي يتناسب وسلوك المستهلك	العصف الذهني لعب الأدوار	عرض تقديمي بطاقة المتابعة
3.0	القيم		
١,٣	يتحمل المسؤولية والعمل على التأثير في سلوك المستهلك ويظهر الالتزام والقدرة على التكيف مع المتغيرات.	إدارة فريق العمل	الملاحظة من قبل المشرف على التدريب الميداني
٢,٣	يحاور بموضوعية تجزئة السوق ومراحل وخطوات عملية الشراء ويلتزم بأخلاقيات المهنة بكل ما يتصل بالقطاع السياحي والفندقي والفعاليات.	العمل الجماعي التعليم التعاوني	تقييم الأقران تقييم ذاتي.
٣,٣	يعمل بروح الفريق لتوضيح سلوك المستهلك السياحي. ويتقبل النقد البناء، ويحترم آراء الآخرين.	مجموعات العمل	المتابعة.

٢,٣. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
١	مشروع جماعي لكل الطلاب لشرح فصل دراسي	مع بداية كل فصل دراسي جديد	١٠%
٢	مجموعات عمل لتصميم برنامج سياحي مرتبط بما تمت دراسته بالمنهج	أسبوع واحد	١٠%
٣	مجموعات عمل للإجابة عن اهم العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك ومحاكاتها بالواقع	أسبوع واحد	١٠%
٤	مجموعات عمل للإجابة عن مراحل عملية قراء الشراء ومن ثم تقديم عرض لكل مجموعة	أسبوع واحد	١٠%
٥	مجموعات عمل لقراءة (كيف يمكن لشركة أبل ان تحقق النجاح) ومن ثم اجابة بعض الاسئلة	أسبوع واحد	١٠%
٦	اختبار فصلي أول		٢٠%
٧	اختبار فصلي ثاني		٢٠%
٨	تحليل احد الشركات العالمية في مجال سلوك المستهلك		١٠%

النسبة من إجمالي درجة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	أنشطة التقييم	م
١٠٠%		المجموع	

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).
- التواصل المباشر للإرشاد الأكاديمي ،

و - مصادر التعلم والمرافق: ١. قائمة مصادر التعلم:

سلوك المستهلك في مجال التسويق، الكليات التقنية .	المرجع الرئيس للمقرر
Consumer Behavior, An analytical study of the Saudi family's purchase decisions, 1st edition, King Fahd National Library, 2005 Consumer Behavior, 1st edition, Cengage learning, 2011,	المراجع المساندة
الموقع الجامعي لأستاذ المقرر	المصادر الإلكترونية
لا يوجد	أخرى

٢. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

متطلبات المقرر	العناصر
قاعة تتسع الى ٥٠ طالب مزودة بجهاز عرض البيانات وبرامج البوربوينت والورد	المرافق (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... الخ)
Data show + PowerPoint	التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)
جهاز كمبيوتر مكتبي لأستاذ المقرر	تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)

ز. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقييم
----------------	----------	-------------

مجالات التقييم	المقيمون	طرق التقييم
فاعلية التدريس	عضو هيئة التدريس لجنة تنسيق المقررات	تصحيح أسئلة الاختبارات الفصلية ومناقشة الحلول. تصحيح الواجبات ومناقشتها. حلقات النقاش ورش العمل.
فاعلية طرق التقييم	لجنة الجودة	استطلاع
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج	. الأسئلة الشفوية. . التقييم المستمر. القيام بواجبات إضافية أو أساسية.

مجالات التقييم (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 (يتم 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	العاث
تاريخ الجلسة	٣٠-٠١/٤/٢٢ - ٥/٤٤٤/٩/٢٠

