

سلوك المستهلك

consumer behaviour

تهدف إلى دراسة كيفية اتخاذ الأفراد والمجموعات لقرارات الشراء واستخدام المنتجات والخدمات. تعتبر هذه المادة أساسية لفهم الدوافع والاحتياجات التي تؤثر على سلوك المستهلك، مما يساعد الشركات على تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة تلبي توقعات العملاء.

1. توصيف المقرر

يغطي هذا المقرر المفاهيم الأساسية المتعلقة بسلوك المستهلك، بما في ذلك العوامل النفسية، الاجتماعية، والثقافية التي تؤثر على قرارات الشراء. يتناول المقرر دراسة مراحل عملية الشراء، من التعرف على الحاجة إلى البحث عن المعلومات، تقييم البديل، واتخاذ القرار. كما يتم دراسة تأثير الإعلانات والترويج على سلوك المستهلك وكيفية بناء ولاء العملاء.

2. أهداف المقرر

- تعريف الطالب بمفاهيم سلوك المستهلك وأهم العوامل التي تؤثر في قرارات الشراء.
- تزويد الطالب بالمعرفة حول المراحل المختلفة لعملية الشراء وكيفية تقييم البديل.
- تطوير مهارات تحليل سلوك المستهلك وكيفية تطبيق ذلك في استراتيجيات التسويق.
- تعليم الطالب كيفية بناء علاقات مع العملاء وزيادة ولائهم للعلامة التجارية.

3. المخرجات المتوقعة

عند الانتهاء من هذا المقرر، سيكون الطالب قادرًا على:

- فهم العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية التي تؤثر على سلوك المستهلك.
- تحليل عملية اتخاذ القرار لدى المستهلك في مختلف المراحل.
- تقييم فعالية استراتيجيات التسويق بناءً على سلوك المستهلك.
- تطوير استراتيجيات لتعزيز ولاء العملاء وبناء علاقات قوية معهم.