

## سلوك المستهلك

### Consumer behaviour

#### توصيف المقرر:

"سلوك المستهلك" هو مقرر يركز على دراسة كيفية اتخاذ الأفراد والجماعات قراراتهم المتعلقة بشراء السلع والخدمات. يناقش العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية التي تؤثر على سلوك المستهلك، إضافة إلى تطبيق هذه المفاهيم في تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة تستهدف تلبية احتياجات ورغبات العملاء.

#### أهداف المقرر:

- تعريف الطالب بالمفاهيم الأساسية لسلوك المستهلك ودورها في عملية التسويق.
- تحليل العوامل المؤثرة على قرارات الشراء، بما في ذلك العوامل الثقافية والاجتماعية والنفسية.
- تمكين الطالب من فهم دورة اتخاذ القرار لدى المستهلكين.
- تعليم الطالب كيفية استخدام المعرفة بسلوك المستهلك لتصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجات العملاء.
- تعزيز قدرات الطالب في التنبؤ بالسلوك الشرائي وتطوير استراتيجيات تسويق موجهة.

#### المخرجات المتوقعة:

بنهاية هذا المقرر، من المتوقع أن يكون الطالب قادرًا على:

- فهم الأسس النظرية لسلوك المستهلك وتطبيقاتها في السياق العملي.
- تحليل العوامل الداخلية (مثل الإدراك، الدوافع، القيم) والخارجية (مثل الثقافة، الطبقة الاجتماعية) المؤثرة على سلوك المستهلك.
- تفسير كيفية اتخاذ المستهلكين لقرارات الشراء وما يؤثر عليها خلال المراحل المختلفة.
- تصميم استراتيجيات تسويقية تعتمد على فهم عميق لسلوك المستهلك واحتياجاته.
- تقييم تأثير الحملات التسويقية على سلوك المستهلك وقياس مدى فعاليتها.
- تطوير حلول تسويقية مبتكرة بناءً على التحليل السلوكي للمستهلكين.