



نموذج مواصفات مقرر الأساليب الكمية في التسويق

I. معلومات عامة عن المقرر:						
الأساليب الكمية في التسويق					اسم المقرر:	١
					رمز المقرر ورقمه:	٢
الإجمالي	تدريب	عملي	سمنار	محاضرة	الساعات المعتمدة:	٣
3				3		
المستوى الثالث. الفصل الثاني					المستوى والفصل الدراسي:	٤
لا يوجد					المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):	٥
لا يوجد					المتطلبات المصاحبة (إن وجدت):	٦
بكالوريوس شعبة التسويق					البرنامج الذي يدرس له المقرر:	٧
العربية					لغة تدريس المقرر:	٨
فصلي					نظام الدراسة:	٩
أ. ثابت الشلاحي					معد (ي) مواصفات المقرر:	١٠
					تاريخ اعتماد مواصفات المقرر:	١١

II. وصف المقرر:	
<p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية لأساليب المنهج الكمي في التسويق لغرض الحصول على الميزة التنافسية والاستحواذ على أكبر حصة سوقية ممكنة من خلال تطبيق مجموعه من الأساليب الكمية من اجل دعم قرارات المنظمة في ترشيح خطط التسويق والعمل على إيجاد مزيج تسويقي يستند إلى منهج علمي رشيد من خلال دراسته السلاسل الزمنية ودورها في التنبؤ بالمبيعات -الانتظار في تسويق الخدمة والنماذج الكمية الخاصة بالبرمجة الخطية لمعالجه مشكلات التسويق.</p>	

III. مخرجات التعلم:	
<p>بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن :</p> <p>a1. يظهر المعرفة والفهم بالمفاهيم الأساسية للأساليب الكمية .</p> <p>a2. يوضح المراحل المختلفة لتحليل الأساليب الكمية في التسويق.</p> <p>b1. يحدد الأساليب التي تمكنه من بناء نماذج البرمجة الخطية.</p> <p>b2. يحلل ويفسر بيانات الأساليب الكمية للظواهر المختلفة.</p> <p>b3. يقارن بين طرق الحل ويختار الطريقة المناسبة في الحصول على الحل الأمثل.</p> <p>c1. يستخدم تقنيات البرامج الجاهزة في التطبيق العملي للحصول على أمثليه الحل للنماذج البرمجة الخطية في التنبؤ بالمبيعات والنقل وتخصيص الموارد.</p> <p>c2. يوظف نماذج الأساليب الكمية ويطبقها لحل مشاكل البرمجة الخطية المختلفة.</p> <p>d1. يعمل في إطار الفريق الواحد على تقليل لتكاليف وتعظيم الأرباح والتنبؤ بالمبيعات في المنظمات التسويقية المختلفة.</p> <p>d2. ينمي مهاراته في التعلم الذاتي وإداره الوقت.</p>	

I. مواعمة مخرجات تعلم المقرر مع مخرجات تعلم البرنامج:	
مخرجات تعلم البرنامج	مخرجات تعلم المقرر
a: المعرفة والفهم:	



A1 يظهر المعرفة والفهم للنظريات والأساليب والادوات الإحصائية المستخدمة في مختلف الدراسات.	a1. يظهر المعرفة والفهم بالمفاهيم الأساسية للأساليب الكمية .	a.1
A3 يوضح الإجراءات المتبعة إحصائياً في إعداد البحوث العلمية والتطبيقية والتميز فيها في كافة المجالات العلمية والعملية.	a2. يوضح المراحل المختلفة لتحليل الأساليب الكمية في التسويق.	a.2
<b>b: المهارات الذهنية:</b>		
B3 يستخلص كافة المعلومات عن مدلولات الأرقام والبيانات للظواهر المختلفة ويقترح المعالجات المناسبة لها.	b1. يحدد الأساليب التي تمكنه من بناء نماذج البرمجة الخطية.	b.1
B1 يحلل البيانات الكمية والوصفية ويطوعها لفهم وحل المشكلات.	b2. يحلل ويفسر بيانات الأساليب الكمية للظواهر المختلفة.	b.2
B2 يميز بين الطرق المختلفة لإدخال ومعالجة وتحليل البيانات باستخدام الحزم الإحصائية للوصول إلى الاستنتاجات الصحيحة والتنبؤات الدقيقة.	b3. يقارن بين طرق الحل ويختار الطريقة المناسبة في الحصول على الحل الأمثل.	b.3
<b>c: المهارات المهنية والعملية:</b>		
C4 يستخدم تقنيات البرامج الإحصائية الجاهزة في تحليل البيانات للظواهر المختلفة.	c1. يستخدم تقنيات البرامج الجاهزة في التطبيق العملي للحصول على أمثلية الحل للنماذج الخطية في التنبؤ بالمبيعات والنقل وتخصيص الموارد.	c.1
C2 يوظف الأساليب الإحصائية في صياغة المشكلات التطبيقية والتفاعل معها واتخاذ القرار.	c2. يوظف نماذج الأساليب الكمية ويطبقها لحل مشاكل البرمجة الخطية المختلفة.	c.2
<b>d: المهارات العامة والانتقالية:</b>		
D1 يعمل ضمن فريق عند ممارسته العمل الإحصائي.	d1. يعمل في إطار الفريق الواحد على تقليل التكاليف وتعظيم الأرباح والتنبؤ بالمبيعات في المنظمات التسويقية المختلفة.	d.1
D2 يجيد مهارة الاتصال والتأثير والتفاوض مع الآخرين والتحسين والتطوير المستمر لمهارته الفردية.	d2. ينمي مهاراته في التعلم الذاتي وإداره الوقت.	d.2

IV. ربط مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقييم		
أولاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
a1. يظهر المعرفة والفهم بالمفاهيم الأساسية للأساليب الكمية .	- المحاضرات. - المناقشة والعصف الذهني. - شرائح العرض البوربوينت.	- الاختبارات. - تقييم العروض. - تقييم مشاركة الطلبة في الحوار والمناقشة.



- الاختبارات. - تقييم العروض. - تقييم مشاركة الطلبة في الحوار والمناقشة.	- المحاضرات. - المناقشة والعصف الذهني. - شرائح العرض البوربوينت.	a2 يوضح المراحل المختلفة لتحليل الأساليب الكمية في التسويق.
---	---	---

ثانياً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
b1. يحدد الأساليب التي يمكنه من بناء نماذج البرمجة الخطية.	- المحاضرات. - المناقشة والعصف الذهني. - شرائح العرض البوربوينت. - الحالات العملية. - حل المشكلات.	- اختبارات تحريرية. - المناقشة الشفهية. - تقييم الأنشطة والتكاليف الفردية والجماعية. - تحليل الحالات. - تقييم البحوث والتقارير.
b2. يحلل ويفسر بيانات الأساليب الكمية للظواهر المختلفة.	- المحاضرات. - المناقشة والعصف الذهني. - شرائح العرض البوربوينت. - الحالات العملية. - حل المشكلات.	- اختبارات تحريرية. - المناقشة الشفهية. - تقييم الأنشطة والتكاليف الفردية والجماعية. - تحليل الحالات. - تقييم البحوث والتقارير.
b3. يقارن بين طرق الحل ويختار الطريقة المناسبة في الحصول على الحل الأمثل.	- المحاضرات. - المناقشة والعصف الذهني. - شرائح العرض البوربوينت. - الحالات العملية. - حل المشكلات.	- اختبارات تحريرية. - المناقشة الشفهية. - تقييم الأنشطة والتكاليف الفردية والجماعية. - تحليل الحالات. - تقييم البحوث والتقارير.

ثالثاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
c1. يستخدم تقنيات البرامج الجاهزة في التطبيق العملي للحصول على أمثلية الحل للنماذج البرمجة الخطية في التنبؤ بالمبيعات والنقل وتخصيص الموارد.	- التعلم الذاتي. - المحاضرات. - العروض الطلابية. - الحالات العملية وحل المشكلات. - المناقشة والعصف الذهني. - مشروعات الطلاب البحثية. - تقرير دراسة الحالة. - التدريبات العملية.	- الاختبارات التحريرية النصفية والنهائية. - تقييم البحوث والتكاليف والواجبات. - الملاحظة الشخصية. - تقييم الحالات النظرية والعلمية.
c2. يوظف نماذج الأساليب الكمية ويطبقها لحل مشاكل البرمجة الخطية المختلفة.	- التعلم الذاتي. - المحاضرات. - العروض الطلابية.	- الاختبارات التحريرية النصفية والنهائية. - تقييم البحوث والتكاليف



الواجبات. - الملاحظة الشخصية. - تقييم الحالات النظرية والعلمية.	- الحالات العملية وحل المشكلات. - المناقشة والعصف الذهني. - مشروعات الطلاب البحثية. - تقرير دراسة الحالة. - التدريبات العملية.	
--	--	--

رابعاً: ربط مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:		
مخرجات المقرر	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
d1. يعمل في إطار الفريق الواحد على تقليل التكاليف وتعظيم الأرباح والتنبؤ بالمبيعات في المنظمات التسويقية المختلفة.	- العروض الطلابية. - الحوار والمناقشة. - جماعات العمل. - بطاقه ملاحظه الأداء.	- الاختبار النهائي. - مناقشه الأبحاث. - الملاحظة الشخصية. - استطلاع قدره الطالب على عرض المفاهيم.
d2. ينمي مهاراته في التعلم الذاتي وإداره الوقت.	- العروض الطلابية. - الحوار والمناقشة. - جماعات العمل. - بطاقه ملاحظه الأداء.	- الاختبار النهائي. - مناقشه الأبحاث. - الملاحظة الشخصية. - استطلاع قدره الطالب على عرض المفاهيم.

V. كتابة مواضع المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

كتابة وحدات /مواضيع محتوى المقرر					
أولاً: الجانب النظري					
الرقم	وحدات/ موضوعات المقرر	المواضيع التفصيلية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية	مخرجات تعلم المقرر
1	ماهية المنهج الكمي.	مفهوم وأساليب المنهج الكمي.	1	3	a1+b2+b3+c2
2	نموذج البرمجة الخطية.	الحل البياني لنموذج البرمجة الخطية في حالة (Max) و (Min)	2	6	a1+b2+b3+c2
3	نموذج البرمجة الخطية.	حل نموذج البرمجة الخطية بطريقة السمبلكس.	2	6	a1+a2+b1+b2+b3+c2
4	مشكله النقل.	طريقه الركن الشمالي الغربي وطريقه اقل تكلفه.	2	6	a1+b1+b3+c2+d1
6	مشكله التخصيص.	التخصيص في حالة اقل التكاليف.	1	3	a1+b1+b3+c2+d1
7	نموذج شبكات الأعمال.	أسلوب المسار الحرج.	2	6	a1+a2+b1+b2+b3+c1+c2



$a1+b1+b3+c2+d2$	12	4	مفهوم السلاسل الزمنية ومكوناتها وحساب قيمة وتأثير الاتجاه العام وطرق التنبؤ.	السلاسل الزمنية في التنبؤ بالمبيعات.	8
42		14		إجمالي الأسابيع والساعات	

VI. استراتيجية التدريس:	
- المحاضرات.	
- المناقشة والحوار.	
- التعلم الذاتي.	
- العصف الذهني.	
- شرائح العرض (البوربوينت).	
- دراسة الحالة.	
- حل المشكلات.	
- الحالات العملية.	

VII. الأنشطة والتكليفات:				
الرقم	النشاط / التكليف	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	تكليف كل طالب بحل تمارين عن كل من البرمجة الخطية-الحل البياني وطريقه السميلكس.	$a1+a2+b1+b2+b3+c1+c2$	الأسبوع الخامس	5
2	تمارين على مشكله النقل والتخصيص والسلاسل الزمنية وطرق التنبؤ.	$a1+a2+b1+b2+b3+c2$	الأسبوع التاسع	5
المجموع		10		

VIII. تقييم التعلم:					
الرقم	أنشطة التقييم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	الواجبات والتكليف.	من المحاضرة الثانية	10	%10	$a1+a2+b1+b2+b3+c1+c2$
2	اختبار منتصف الفصل.	السابع	20	%20	$a1+a2+b1+b2+b3+c2$
3	الاختبار النهائي.	آخر اسبوع	70	%70	$a1+a2+b1+b2+b3+c1+c2$
المجموع			100	100%	

IX. مصادر التعلم:	
(اسم المؤلف، سنة النشر، اسم الكتاب، دار النشر، بلد النشر).	
المراجع الرئيسية: ( لا تزيد عن مرجعين)	



١.الفضل. مؤيد (2008) مدخل إلى الأساليب الكمية في التسويق عمان، الأردن. الطبعة الأولى. ٢.السنباني. عادل. العولقي. عبد الملك (2013) مقدمه في بحوث العمليات اليمن. الطبعة الثانية.
المراجع المساعدة
Taha, hamdy Operations Research new Jersey 1.(2002) Krajewski L, J, & L, P, Ritzman, Opeaton Managemement, McGraw Hall, 2. New York, 2002
3. الشمرتي, حامد والفضل, مؤيد الأساليب الإحصائية في اتخاذ القرار, تطبيقات في منظمات أعمال إنتاجية وخدمية – عمان, 2005.
مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)

<b>X. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.</b>	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
١	سياسة حضور الفعاليات التعليمية: تحدد سياسة الحضور ومتى يعتمد الغياب وكيفيته ونسبته، ومتى يعد الطالب محروماً من المقرر.
٢	الحضور المتأخر: يتم تحديد السياسة المتبعة في حالات تكرار تأخر الطالب عن حضور الفعاليات التعليمية.
٣	ضوابط الامتحان: تحديد السياسات المتبعة في حالات الغياب عن الامتحان وتوصيف السياسة المتبعة في حالات تأخر الطالب عن الامتحان.
٤	التعيينات والمشاريع: تحديد السياسات المتبعة في حالات تأخير تسليم التكاليف والمشاريع ومتى يجب أن تسلّم إلى الأستاذ.
٥	الغش: تحدد هنا السياسات المتبعة في حالات الغش إما في الامتحانات أو في التكاليف بأي طريقة من طرائق الغش.
٦	الانتحال: يحدد تعريف الانتحال وحالاته والإجراءات المتبعة في حالة حدوثه.
٧	سياسات أخرى: أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليف ..... الخ



خطة مقرر: الأساليب الكمية في التسويق

I. معلومات عن مدرس المقرر:						
الساعات المكتبية ( ٣ / أسبوعيا )					أ/ ثابت يحيى الشلاحي	الاسم
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	المكان ورقم الهاتف الأمانة(775033358)
						البريد الإلكتروني Thabit64@gmail.com

II. معلومات عامة عن المقرر:						
الأساليب الكمية في التسويق					١	اسم المقرر:
					٢	رمز المقرر ورقمه:
المجموع	الساعات				٣	الساعات المعتمدة للمقرر:
	تدريب	عملي	سمنار	نظري		
3				3	٤	المستوى والفصل الدراسي:
المستوى الثالث - الفصل الثاني					٥	المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت):
لا يوجد					٦	المتطلبات المصاحبة للمقرر (إن وجدت):
لا يوجد					٧	البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:
بكالوريوس التسويق					٨	لغة تدريس المقرر:
العربية					٧	مكان تدريس المقرر:
كلية التجارة والاقتصاد						

III. وصف المقرر الدراسي:	
<p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطالب بالمفاهيم الأساسية لأساليب المنهج الكمي في التسويق لغرض الحصول على الميزة التنافسية والاستحواذ على أكبر حصة سوقية ممكنة من خلال تطبيق مجموعه من الأساليب الكمية من أجل دعم قرارات المنظمة في ترشيح خطط التسويق والعمل على إيجاد مزيج تسويقي يستند إلى منهج علمي رشيد من خلال دراسته السلاسل الزمنية ودورها في التنبؤ بالمبيعات والانتظار في تسويق الخدمة والنماذج الكمية الخاصة بالبرمجة الخطية لمعالجة مشكلات التسويق.</p>	

IV. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:	
<p>بعد الانتهاء من هذا المقرر سيكون الطالب قادراً على أن:</p> <p>a1. يظهر المعرفة والفهم بالمفاهيم الأساسية للأساليب الكمية.</p> <p>a2. يوضح المراحل المختلفة لتحليل الأساليب الكمية في التسويق.</p> <p>b1. يحدد الأساليب التي تمكنه من بناء نماذج البرمجة الخطية.</p> <p>b2. يحلل ويفسر بيانات الأساليب الكمية للظواهر المختلفة.</p> <p>b3. يقارن بين طرق الحل ويختار الطريقة المناسبة في الحصول على الحل الأمثل.</p> <p>c1. يستخدم تقنيات البرامج الجاهزة في التطبيق العملي للحصول على أمثلية الحل للنماذج البرمجة الخطية في التنبؤ بالمبيعات والنقل وتخصيص الموارد.</p> <p>c2. يوظف نماذج الأساليب الكمية ويطبقها لحل مشاكل البرمجة الخطية المختلفة.</p>	



d1. يعمل في إطار الفريق الواحد على تقليل لتكاليف وتعظيم الأرباح والتنبؤ بالمبيعات في المنظمات التسويقية المختلفة.  
d2. ينمي مهاراته في التعلم الذاتي وإداره الوقت.

V. محتوى المقرر:				
الجانب النظري:				
الرقم	وحدات المقرر	المواضيع التفصيلية	الأسبوع	الساعات الفعلية
1	ماهية المنهج الكمي.	مفهوم وأساليب المنهج الكمي.	W1	3
2	نموذج البرمجة الخطية.	الحل البياني لنموذج البرمجة حالة (Max) و (Min) الخطية في	W2+w3	6
3	نموذج البرمجة الخطية.	حل نموذج البرمجة الخطية بطريقة السمبلكس.	W4+w5	6
4	مشكله النقل.	طريقه الركن الشمالي الغربي وطريقه اقل تكلفه.	W6+w7	6
امتحان نصفي.				
5	مشكله التخصيص.	التخصيص في حالة اقل التكاليف.	W9	3
6	نموذج شبكات الأعمال.	أسلوب المسار الحرج.	W10+w11	6
7	السلاسل الزمنية في التنبؤ بالمبيعات.	مفهوم السلاسل الزمنية ومكوناتها وحساب قيمة وتأثير الاتجاه العام وطرق التنبؤ.	W12+w13+w14+w15	12
الامتحان النهائي.				
عدد الأسابيع والساعات			16	48

VI. استراتيجيات التدريس	
<ul style="list-style-type: none"><li>- المحاضرات.</li><li>- المناقشة والحوار.</li><li>- التعلم الذاتي.</li><li>- العصف الذهني.</li><li>- شرائح العرض (البوربوينت).</li><li>- دراسة الحالة.</li><li>- حل المشكلات.</li><li>- الحالات العملية.</li></ul>	

VII. الأنشطة والتكليفات:			
الرقم	النشاط/ التكليف	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	تكليف كل طالب بحل تمارين عن كل من البرمجة الخطية-الحل البياني وطريقه السمبلكس.	الأسبوع الخامس	5
2	تمارين على مشكله النقل والتخصيص والسلاسل الزمنية وطرق التنبؤ.	الأسبوع التاسع	5
المجموع			10



جامعة صناعاء  
كلية التجارة والاقتصاد  
قسم إدارة الاعمال  
برنامج التسويق

---

---

رئيس الجامعة  
د/القاسم العباس

مركز التطوير الأكاديمي وضمان الجودة  
د/هدى العماد

عميد الكلية  
د/مشعل الريفي

نائب العميد لشئون الجودة  
د/ناصر الطويل

رئيس القسم  
د/فضل المحمودي



VIII. تقييم التعلم:				
الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم / اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي (نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي)
١	الواجبات والتكاليف.	من المحاضرة الثانية	10	10%
٢	اختبار منتصف الفصل.	السابع	20	20%
٣	الاختبار النهائي.	اخر اسبوع	70	70%
المجموع			100	100%

IX. مصادر التعلم:	
• المراجع الرئيسية: ( لا تزيد عن مرجعين) ١. الفضل. مؤيد (2008) مدخل إلى الأساليب الكمية في التسويق عمان، الأردن. الطبعة الأولى. ٢. السنباني. عادل. العولقي. عبد الملك (2013) مقدمه في بحوث العمليات اليمن. الطبعة الثانية.	
• المراجع المساعدة	
1. Taha, hamdy Operations Research new Jersey (2002) 2. Krajewski L, J, & L, P, Ritzman, Opeaton Managemement, McGraw Hall, New York, 2002 3. الثمرتي, حامد والفضل, مؤيد الأساليب الإحصائية في اتخاذ القرار, تطبيقات في منظمات أعمال إنتاجية وخدمية – عمان, 2005.	

X. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:	
١	الحضور والغياب:
٢	الحضور المتأخر:
٣	ضوابط الاختبارات والامتحانات:
٤	التكاليفات / المهام والمشاريع:
٥	الغش:
٦	الانتحال:
٧	سياسات أخرى:



جامعة صناعاء  
كلية التجارة والاقتصاد  
قسم إدارة الاعمال  
برنامج التسويق

رئيس الجامعة  
د/القاسم العباس

مركز التطوير الأكاديمي وضمان الجودة  
د/هدى العماد

عميد الكلية  
د/مشعل الريفي

نائب العميد لشئون الجودة  
د/ناصر الطويل

رئيس القسم  
د/فضل المحمودي