



مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: علوم تجارية

السداسي: الاول

السنة الجامعية: 2023-2024

المادة: قانون حماية المستهلك

الوحدة التعليمية: استكشافية

المعامل: 01

الرصيد: 02

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: ساعة ونصف محاضرة

- محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة ونصف
- الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع):
- الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع):

لغة التدريس: العربية

الرتبة: أستاذة محاضرة ا

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): بن صويلح امال

البريد الالكتروني: amidoc24@yahoo.fr

الهاتف: 0772740971

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat):

الأهداف من تدريس المادة:

إحاطة الطلبة بالإجراءات الجديدة المفروضة من قبل الدولة وهيئاتها لحماية صحة المستهلك ومدى انعكاسها على تحسين مستوى الإنتاج وترشيد عملية الاستهلاك، غرس التوعية وثقافة الاستهلاك وضرورة اتخاذ إجراءات معينة تجاه الاحتكار وتجاوز القوانين من قبل المستهلك والمواطنين عموماً، مساعدتهم مستقبلاً في حال توجيههم لنشاطات عملية ذات صلة بالموضوع.

برنامج المحاضرات النظرية:

- تطور الاستهلاك قديماً وحديثاً
- مفهوم المستهلك
- جهود الدولة لضمان صحة وحماية المستهلك
- التقييم: مراقبة المعارف و الترتيبات

الترجيح	المراقبة
100%	الامتحان النهائي
.....%	الحضور و المشاركة
.....%	الامتحانات الجزئية
%/..	البحوث
%/...	أخرى (تحدد)

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ... إلخ)

- يسري دعبس، " جمعيات حماية المستهلك"، 1997، مصر.

- عمار زعي، " حماية المستهلك"، ط1، دار الأيام للنشر والتوزيع،الأردن، 2016.

- علي فتاك، " حماية المستهلك وتأثير المنافسة على ضمان سلامة المنتج"، دار الفكر الجامعي، مصر، 2014.

- بلعروسي احمد التيجاني، " التشريع والتنظيم المتعلقان بحماية المستهلك"، ط2، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع،

الجزائر، 2010.

إمضاء الأستاذ(ة)



مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: 5

السنة الجامعية: 2023-2024

الوحدة التعليمية: أساسية المادة: سلوك المستهلك

الرصيد: 4 المعامل: 02

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: ثلاث ساعات

● محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف

● الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف

● الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): /

لغة التدريس: العربية

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): طوالبية أحلام الرتبة: أستاذة مساعدة " أ "

البريد الإلكتروني: ahlamtoulbia23@outlook.fr

الهاتف: 0555169371

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat): /

الأهداف من تدريس المادة:

يهدف المقياس إلى التعرف على الجوانب المختلفة لسلوك المستهلك و الأشكاله المتعددة و كذا أهمية دراسة هذا السلوك و الهدف من ذلك . يهدف المقياس أيضا إلى التعرف على كيفية اتخاذ القرار الشرائي و تحديد مختلف العوامل (الفردية و الجماعية و التسويقية) التي تؤثر في السلوك الاستهلاكي للأفراد.

برنامج المحاضرات النظرية:

المحور الأول:مدخل إلى سلوك المستهلك

المحور الثاني:القرار الشرائي

المحور الثالث: العوامل الفردية المؤثرة في سلوك المستهلك

المحور الرابع:العوامل الجماعية المؤثرة في سلوك المستهلك

المحور الخامس: العوامل التسويقية المؤثرة في سلوك المستهلك

التقييم: مراقبة المعارف و الترتيبات

الترجيح	المراقبة
60 %	الامتحان النهائي
40 %	الحضور و المشاركة
..... %	الامتحانات الجزئية
..... %	البحوث
..... %	أخرى (تحدد)

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ...إلخ)

- Denis Darpy , Valérie Guillard , Comportements du consommateur - 4e éd,Dunod,2016
- بن عيسى عنابي،سلوك المستهلك، عوامل التأثير البيئي، ط2، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، 2010
- الصميدعي محمود جاسم،عثمان ردينة ،سلوك المستهلك مدخل كمي وتحليلي،دار المناهج ،الأردن ،2001
- عبيدات محمد إبراهيم ،سلوك المستهلك مدخل إستراتيجي، الطبعة الرابعة، داروائل ، الأردن،2004
- عمر أيمن علي قراءات في سلوك المستهلك،الدار الجامعية الإسكندرية،مصر، 2008

إمضاء الأستاذ(ة)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université 8 Mai 1945 Guelma

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: الخامس

السنة الجامعية: 2024/2023

الوحدة التعليمية: أساسية

المادة: نظام المعلومات التسويقية

الرصيد: 5

المعامل: 2

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: ثلاث ساعات (3سا)

- محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف (1 سا و 30د)
- الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف (1 سا و 30د)
- الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): /

لغة التدريس: العربية

الرتبة: أستاذ مساعد " أ "

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): عوني آمال

البريد الإلكتروني: amelaouni36@gmail.com

الهاتف: 06 73 23 15 00

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat):

الأهداف من تدريس المادة:

التذكير بمدخل النظم، التذكير بالمعلومات أنواعها و أهميتها في اتخاذ القرارات، التعرف على نظم المعلومات التسويقية، مكوناتها و أهم استخداماتها في اتخاذ القرارات التسويقية و من ثم بناء العلاقات مع الزبائن.

برنامج المحاضرات النظرية:

1. مفهوم المعلومات و المعلومات التسويقية، 2. مبادئ و مفاهيم عامة حول نظم المعلومات 3.مدخل لنظم المعلومات التسويقية، 4. مكونات نظم المعلومات التسويقية، 5. خطوات بناء نظم المعلومات التسويقية، 6. هيكل نظام المعلومات التسويقية، 7. المجالات التطبيقية لنظام المعلومات التسويقية.

التقييم: مراقبة المعارف و الترتيبات

الترجيح	المراقبة
60%	الامتحان النهائي
%	الحضور و المشاركة
%	الامتحانات الجزئية
40%	البحوث
%	أخرى (تحدد)

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ...إلخ)

1. العجارمة تيسير، نظام المعلومات التسويقية، دار الحامد للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002.
2. قاشي خالد، نظام المعلومات التسويقية-مدخل اتخاذ القرار-، دار اليازوتي العلمية للنشر و التوزيع، الطبعة العربية، الأردن، 2014.

3. منير نوري، نظام المعلومات المطبق في التسيير، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

إمضاء الأستاذ(ة)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université 8 Mai 1945 Guelma

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: الخامس

السنة الجامعية: 2024-2023

الوحدة التعليمية: اساسية

المادة: بحوث التسويق

المعامل: 02

الرصيد: 05

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: 03 ساعات

- محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة ونصف
- الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة ونصف
- الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): /

لغة التدريس: العربية

الرتبة: أستاذ التعليم العالي

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): فريحة ليندة

البريد الإلكتروني: youda36@yahoo.fr

الهاتف: 0661 51 21 94

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat):

الأهداف من تدريس المادة: تكمن أهداف تعليم هذه المادة في تزويد الطلبة بمختلف المفاهيم التسويقية، مع الإلمام بكافة جوانب اعداد البحوث التسويقية بصورة معمقة.

برنامج المحاضرات النظرية:

1. المحور الاول: مدخل لبحوث التسويق؛

2. المحور الثاني: أنواع بحوث التسويق؛

▪ وفق معيار الهدف؛

▪ وفق معيار المشكلة: بحوث موجهة لتحديد المشكلة؛ بحوث موجهة لحل المشكلة؛

▪ وفق معيار موضوع البحث؛

3. المحور الثالث: مجالات بحوث التسويق

▪ بحوث المنتج؛

▪ بحوث التسعير؛

▪ بحوث الترويج؛

▪ بحوث التوزيع.

4. المحور الرابع: خطوات إعداد البحث التسويقي:

▪ تحديد البيانات المطلوبة ومصادرها وطرق تجميعها .

▪ البيانات الأولية

▪ البيانات الثانوية

▪ المعاينة طرق وأساليب

▪ تحليل البيانات

▪ إعداد التقرير النهائي .

▪ الإطار الميداني لبحوث التسويق (تحديد هدف الدراسة، تحديد أنواع المعلومات، تحديد نوعية

الدراسة ووسيلتها، تصميم استبيان الدراسة، تحديد مجتمع وعينة الدراسة، جمع وتحليل معطيات

الدراسة) .

التقييم: مراقبة المعارف والترجيحات:

المرقبة	الترجيح
الامتحان النهائي	60%
الحضور والمشاركة	15%
الامتحانات الجزئية	10%
البحوث	15%
أخرى (تحدد)	%

1. فريحة ليندة، محاضرات مقياس بحوث التسويق -جامعة 8 ماي 1945 قالمة

Dspace.univ-guelma.dz › xmlui › bitstream › handle ›

2. محمود صادق بازرعة، (1994)، بحوث التسويق، القاهرة، مطبعة التعليم المفتوح.

3. محي الدين الأزهرى(1993)، " بحوث التسويق – علم وفن، القاهرة: دار الفكر العربي.

1. - Alvin Burns and Ronald Bush، (2001)، **“Marketing Research”** , 1st Ed. Parson. USA.
2. Alain d’As tous, (2019), **Le projet de recherche en marketing**, 6ème Edition,

إمضاء الأستاذ(ة)



مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: 5

السنة الجامعية: 2024/2023

الوحدة التعليمية: منهجية المادة: تسويق الخدمات

الرصيد: 5 المعامل: 02

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: 4 ساعات ونصف

● محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة ونصف

● الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): 3 ساعات

● الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): /

لغة التدريس: العربية

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): بلبخاري سامي الرتبة: أستاذ محاضر —أ—

البريد الإلكتروني: belbekhari.sami@gmail.com

الهاتف: 0559604093

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat): /

الأهداف من تدريس المادة: تعريف الطالب بالتسويق الخدمي ومختلف أبعاده والمزيج الخاص به.

برنامج المحاضرات النظرية:

المحور الأول: مدخل للخدمة وللمؤسسة الخدمية

المحور الثاني: المزيج التسويقي الخدمي

المحور الثالث: جودة الخدمة ونماذج قياسها

المحور الرابع: التسويق الداخلي

التقييم: مراقبة المعارف و الترتيبات

الترجيح	المراقبة
60 %	الامتحان النهائي
20 %	الحضور و المشاركة
..... %	الامتحانات الجزئية
20 %	البحوث
..... %	أخرى (تحدد)

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ...إلخ)

- جميع الكتب المتوفرة في مكتبة الكلية؛
- المقالات ذات الصلة بالموضوع المنشورة في المجالات والملتقيات.

إمضاء الأستاذة (ة)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université 8 Mai 1945 Guelma

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales



جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة التدريس Syllabus

الميدان: العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

الفرع: العلوم التجارية

التخصص: تسويق

السداسي: الخامس

السنة الجامعية: 2024 / 2023

الوحدة التعليمية: أساسية المادة: الاتصال

الرصيد: 04 المعامل: 01

الحجم الساعي الأسبوعي الكلي: ساعة و نصف

- محاضرات (عدد الساعات في الأسبوع): ساعة و نصف
- الأعمال الموجهة (عدد الساعات في الأسبوع): /
- الأعمال التطبيقية (عدد الساعات في الأسبوع): /

لغة التدريس: العربية

الأستاذ(ة) المسؤول(ة): هناء رمضاني الرتبة: أستاذ مساعد "ب"

البريد الإلكتروني: hanaramdani2021@gmail.com

الهاتف: 0673034084

أوقات الاستشارة البيداغوجية (Tutorat):

الأهداف من تدريس المادة:

يهدف المقياس إلى التعرف على الجوانب المختلفة لمفهوم الاتصال، ماهيته و أهميته في المؤسسة و كذا أهدافه، إضافة إلى تحديد مختلف عناصر العملية الاتصالية و تحديد مختلف معوقاتها و طرق التغلب عليها، كما يهدف المقياس أيضا إلى تحديد مهارات الاتصال و مختلف أنواعه .

برنامج المحاضرات النظرية:

المحور الأول: مدخل إلى الاتصال

المحور الثاني: عناصر العملية الاتصالية

المحور الثالث: أنواع الاتصال

المحور الرابع : مهارات الاتصال و معوقاته

التقييم: مراقبة المعارف و الترتيبات

الترجيح	المراقبة
%100	الامتحان النهائي
%	الحضور و المشاركة
%	الامتحانات الجزئية
%	البحوث
/	أخرى (تحدد)

المراجع البيبليوغرافية (مراجع متوفرة في مكتبة الكلية، موقع الكتروني، ... إلخ)

- حمود كاظم خضر، الاتصال الفعال، دار صفاء، عمان، 2010
- عواد فاطمة حسين، الاتصال و الاعلام التسويقي، عمان، 2010
- نهر هادي، إدارة الاتصال و التواصل، عالم الكتاب ، عمان، 2009
- مختلف مواقع الانترنت التي تناولت موضوع الاتصال

إمضاء الأستاذ(ة):

Rem = f