

<b>Consumer Behavior (2109203)</b>	<b>سلوك المستهلك 2109203 المتطلب السابق</b> <b>مبادئ التسويق 2109101</b>
<p>This module focuses on the numerous styles of buying decisions, perceptions, group influences, family decision making, lifestyles, shopping behaviors and factors affecting the buying behavior (demographic, personal, social and behavioral factors), and also the approaches used in analyzing and understanding the consumer buying behavior.(The prerequisites: Principles of Marketing, 2109101).</p>	<p>تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بعلاقة سلوك المستهلك بعلم التسويق بشكل عام وتقديمه إلى مجالات سلوك المستهلك مثل طرق دراسة سلوك المستهلك ، وبالعوامل الديموغرافية وتأثيرها في سلوك المستهلك ، ومن ثم تقديم الطالب إلى العوامل الشخصية ، والذاتية. وارتباطاتها النفسية والشخصية وعلاقتها بسلوك المستهلك . وبعملية الاتصال في مجال التسويق وبأهم نماذج دراسة سلوك المستهلك .</p>