

مهارات بحثية 2
المهمة العاشرة
نورة مبارك البقمي
اشراف أ. د / أميرة جادو



أثر التسويق بالعلاقات مع الزبائن على الأداء التسويقي لشركات الأدوية في الأردن

إعداد/

بهاء إبراهيم حسن الغويري

إشراف/

عطا الله فهد السرحان

رسالة ماجستير- جامعة آل البيت - كلية الأعمال

2022

[https://0810g9dfx-1103-y-https-search-mandumah-
com.mplbci.ekb.eg/Record/1306226](https://0810g9dfx-1103-y-https-search-mandumah-com.mplbci.ekb.eg/Record/1306226)

قسم الباحث الدراسات السابقة إلى دراسات عربية وأخرى أجنبية

(12) دراسة عربية، (9) دراسات أجنبية ، تم ترتيبهم من القديم للحديث .

وقد جاءت الدراسة مرتبطة بشكل غير مباشر بموضوع الدراسة الحالية فقد تناولت موضوع التسويق (إدارة العلاقة مع الزبون) على الأداء التسويقي ، في مؤسسات مختلفة منها الفنادق/ البنوك التجارية/ الشركات (وبعد الاطلاع على هذه الدراسات وجد الآتي:

- عدم وجود اتساق بين عرض الدراسات وبعضها (الدراسة الأولى أكثر من نصف صفحة، دراسات أخرى مجرد 4 سطور دراسة عبد الموجود 2020)
- لم يوحد الباحث طريقة عرض الدراسة من حيث (العنوان، الهدف، المنهج، العينة، الأداة، أهم النتائج)
- جاءت العديد من الدراسات دون ذكر المنهج أو الأداة أو العينة البحثية حيث اقتصر فيها الباحث بالهدف والنتائج فقط كدراسة (عبد الموجود، فرح ، صديقي)
- الدراسات الأجنبية جاءت مختصرة اكتفى الباحث بعرض الهدف وأهم النتائج فقط
- لا يوجد توازن بين الدراسات القديمة والحديثة (واحدة فقط 2010)

وجاءت الدراسات السابقة التي تناولها الباحث بالعرض من مصادر متنوعة منها رسائل ماجستير وبعضها دراسات منشورة بمجلات علمية.

بالنسبة للتعليق على الدراسات السابقة أورده الباحث في نقطة واحدة وهي:

ما تميزت به الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة

ولم يتم بتحليل وتعقيب لمنهجيات تلك الدراسات وتحديد أوجه الاتفاق والاختلاف بين دراسته والدراسات

السابقة، وما مدى الاستفادة المحققة من الدراسات السابقة

وما هي الثغرات الموجودة بالدراسات السابقة، وبالتالي لم يحدد الفجوات البحثية

أرى أنه يجب تقسيم الدراسات السابقة إلى دراسات سابقة مرتبطة بمتغير التسويق بالعلاقات مع الزبائن

ودراسات أخرى عن الأداء التسويقي في شركات الأدوية

Thank you

