

برنامج دكتوراه التسويق مهارات بحثية ٣. الدكتوراة سنبة سبع

توثيق المراجع والمصادر بطريقة APA
والتوثيق في متن البحث

إعداد: مجدي يوسف أحمد علي



مهارات بحثية ٣ . تكليف المحاضرة التاسعة



توثيق المراجع والمصادر بطريقة APA
والتوثيق في متن البحث

مهارات بحثية ٣. تكليف المحاضرة التاسعة



بناءً على تكليف المحاضرة التاسعة لمادة مهارات بحثية ٣ -
تقديم الدكتور سنية سبع، سأقوم بـ:

توثيق المراجع والمصادر بطريقة APA
والتوثيق في متن البحث

3

تكليف المحاضرة التاسعة



3

مهارات بحثية ٣ - تكليف المحاضرة التاسعة

أولاً: توثيق ٤ مراجع عربية لمؤلف واحد

المؤلف: حميد عبدالنبي الطائي

- (١) الطائي، ح.ع. (٢٠٠٤). التسويق السياحي: مدخل إستراتيجي. دار الوراق للنشر والتوزيع.
- (٢) الطائي، ح.ع. (٢٠٠٨). بحوث التسويق: مدخل نظري وتطبيقي. دار اليازوري العلمية.
- (٣) الطائي، ح.ع. (٢٠١٩). إدارة المبيعات: مفاهيم وتطبيقات. دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- (٤) الطائي، ح.ع. (٢٠١٩). البيع الشخصي والتسويق المباشر. دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.

ثانياً: توثيق مرجعين أجنيين لمؤلف واحد

المؤلف: Philip Kotler

- (1) Kotler, P. (2004). Ten deadly marketing sins: Signs and solutions. John Wiley & Sons.
- (2) Kotler, P. (1999). Kotler on marketing: How to create, win and dominate markets. Simon & Schuster.

ثالثاً: توثيق مرجعين عربيين لأكثر من مؤلف بداخل متن البحث

- توثيق في المقدمة:

المرجع: إدارة التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة.

المؤلفان: سعدون حمود جثير الربيعاوي وحسين وليد حسين عباس

(١) يشير الربيعاوي وعباس (٢٠١٥) إلى أن إدارة التسويق تمثل إطاراً معاصراً لفهم الأسواق وإحتياجات العملاء وتوجيه القرارات التسويقية في المنظمات.

(٢) تُعد إدارة التسويق من المرتكزات الأساسية لنجاح المنظمات في البيئات التنافسية المعاصرة (الربيعاوي وعباس، ٢٠١٥).

- توثيق في الدراسات السابقة:

المرجع: الإتصالات التسويقية المتكاملة: مدخل إستراتيجي.

المؤلفان: حميد الطائي وأحمد شاكِر العسكري

(١) يرى الطائي والعسكري (٢٠٢٠) أن الإتصالات التسويقية المتكاملة تمثل مدخلاً إستراتيجياً لتنسيق الرسائل التسويقية وتعزيز العلاقة مع الجمهور المستهدف.

(٢) أكدت بعض الأدبيات أن تكامل أدوات الإتصال التسويقي يُسهم في رفع فاعلية الأداء التسويقي وتحسين صورة المنظمة لدى العملاء (الطائي والعسكري، ٢٠٢٠).

مهارات بحثية ٣ - تكليف المحاضرة التاسعة

رابعاً: توثيق مرجعين أجنيين لأكثر من مؤلف بداخل متن البحث

- توثيق في المقدمة:

المرجع: Marketing management

المؤلفان: Philip Kotler/Kevin Lane Keller

(١) يرى Kotler and Keller (2021) أن إدارة التسويق تمثل إطاراً متكاملأ لفهم السوق وبناء القيمة للعميل وتحقيق الميزة التنافسية للمنظمة.

(٢) أصبحت الممارسات التسويقية الحديثة أكثر اعتماداً على بناء القيمة للعميل وتطوير العلاقات طويلة الأمد معه، وهو ما يجعل إدارة التسويق عنصراً محورياً في نجاح المنظمات المعاصرة (Kotler & Keller, 2021).

- توثيق في الدراسات السابقة:

المرجع: Digital marketing

المؤلفان: Dave Chaffey/Fiona Ellis-Chadwick

(١) يوضح Chaffey and Ellis-Chadwick (2019) أن التسويق الرقمي لم يعد مقتصرأ على استخدام الوسائط الإلكترونية، بل أصبح مدخلاً إستراتيجياً لإدارة التفاعل مع العملاء عبر القنوات الرقمية المختلفة.

(٢) أكدت الأدبيات الحديثة أن التسويق الرقمي يمثل آلية فعالة للوصول إلى العملاء وتعزيز التفاعل معهم وإتخاذ قرارات تسويقية أكثر دقة (Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019).



مجموعة جامعة
الجميع الذكية
للتعليم القابضة

MIDOCEAN
UNIVERSITY



Thank You

