

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الدكتور مولاي الطاهر - سعيدة-

كلية: العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

التخصص: سنة ثالثة تسويق الخدمات

المواضيع المقترحة لتقرير التربص

1. أبعاد التسويق بالعلاقات وأثرها على تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة - دراسة حالة -
2. أثر التسويق الاجتماعي الوردي في تشكيل الوعي بالسلوك الصحي لدى النساء - دراسة حالة -
3. أثر التسويق الأخضر في توجيه السلوك الاستهلاكي نحو حماية البيئة - دراسة حالة -
4. أثر التسويق الإلكتروني في تحسين جودة الخدمة في شركة الاتصالات - دراسة حالة -
5. أثر التسويق التفاعلي على تحسين جودة العلاقة مع الزبون - دراسة حالة بنك AGB -
6. أثر التسويق الداخلي على تحسين جودة الخدمة الصحية - دراسة حالة -
7. أثر التسويق الريادي في تحقيق المرونة الاستراتيجية لمنظمات الأعمال الصغيرة - دراسة حالة -
8. أثر عناصر العلامة الراعية على اتجاهات المستهلك - دراسة حالة -
9. التسويق المصرفي كآلية لتحسين أداء البنوك التجارية من وجهة نظر الموظفين - دراسة حالة -
10. التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي وأثره على قرارات الشراء - دراسة حالة -
11. إمكانية تبني مهارات التسويق الابتكاري لتعزيز ريادة منظمة الأعمال - دراسة حالة -
12. أهمية إدارة العلاقات مع الزبائن بالنسبة للمؤسسات - دراسة حالة -

13. أهمية البعد الاجتماعي والبيئي في تسويق الخدمة السياحية بالنسبة للسائح الجزائري - دراسة حالة -

14. أهمية النشاط الترويجي في تسويق الخدمات - دراسة حالة سوق الهاتف النقال في الجزائر -

15. أهمية تسويق خدمات النقل الحضري العمومي في تحقيق البعد الاجتماعي للتنمية المستدامة -
دراسة حالة -

16. تأثير تقنيات ترقية المبيعات على سلوك المستهلك الجزائري - دراسة حالة -

17. تحديد سلوك المستهلك اتجاه المنتجات الخضراء - دراسة حالة -

18. تسويق الخدمات التأمينية وأثره على رضا العميل - دراسة حالة -

19. تسويق العلامة التجارية وقياس سمعة العلامة التجارية - دراسة حالة -

20. تسويق الخدمات الفندقية - دراسة حالة -

21. واقع تسويق خدمات البريد وتأثيره على الصورة المدركة لمؤسسة بريد الجزائر لدى زبائنهم - دراسة
حالة -

22. تسويق منتجات الصناعة التقليدية والحرف - دراسة حالة -

23. منهجية إدارة العلاقة مع الزبون وتطبيقاتها في المؤسسات الخدمية - دراسة حالة -

24. مساهمة المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات في تسويق المنتجات - دراسة حالة -

25. مساهمة المزيج التسويقي الأخضر في تحقيق التنمية المستدامة - دراسة حالة -

26. مساهمة القوي البيعية في تسويق منتجات الفنادق السياحية - دراسة حالة -

27. مدى مساهمة مهارات التسويق الابتكاري في تعزيز ريادة منظمات الأعمال الجزائرية - دراسة حالة -

28. مدى التزام المؤسسات الجزائرية بضوابط التسويق الإسلامي من وجهة نظر جمعيات حماية

المستهلك - دراسة حالة -



29. سياسات المزيج التسويقي في المؤسسة الاقتصادية - دراسة حالة -
30. رضا المريض عن سياسات الخدمات الصحية في المستشفيات الخاصة - دراسة حالة -
31. دور وسائل الترويج في تسويق الخدمة المصرفية - دراسة حالة -
32. دور المزيج الترويجي الإلكتروني في التأثير على سلوك المستهلك الجزائري - دراسة حالة -
33. دور التسويق البنكي في رفع أداء البنوك - دراسة حالة -
34. أثر التسويق الإلكتروني على جودة الخدمة المصرفية الإلكترونية - دراسة حالة بنك الخليج -
35. أثر المزيج التسويقي لخدمات التعليم العالي في رفع مستوى جودتها من وجهة نظر الطلبة - دراسة حالة -
36. التسويق الداخلي كمدخل لتحسين أداء العاملين - دراسة حالة -
37. دور التسويق الداخلي في تعزيز الالتزام التنظيمي لمستخدمي مكاتب البريد الجزائري - دراسة حالة -
38. دور الغلاف والتبیین في الترويج للمنتجات وحماية المستهلك من وجهة نظر المستهلك - دراسة عينة من المستهلكين الجزائريين -
39. فاعلية عناصر المزيج الترويجي في إدراك الزبون لقيمة المنتج - دراسة حالة -
40. أثر التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي على قرار الشراء لدى المستهلك - دراسة حالة -
41. أثر التسويق بالعلاقات على الولاء - دراسة حالة -
42. محددات التسويق الإلكتروني في الجزائر - دراسة حالة -
43. محددات الولاء في سوق الهاتف النقال في الجزائر - دراسة حالة -
44. أثر جودة الخدمة المصرفية على رضا الزبائن - دراسة حالة -
45. أثر محددات الولاء للعلامة التجارية على نية الشراء - دراسة حالة -
46. أثر نظام المعلومات التسويقية على الميزة التنافسية - دراسة حالة -

47. أثر سياسة تسعير المنتجات الخدمية على ولاء العميل - دراسة حالة -

48. تأثير سياسة الترويج في توجيه الكلمة المنطوقة للمستهلك - دراسة حالة -

49. أثر عناصر المزيج التسويقي على ولاء المستهلك للعلامات التجارية - دراسة حالة -

50. أثر إدارة علاقات الزبون في ولاء زبائن الفنادق - دراسة حالة -

