

جامعة باجي مختار عنابة  
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

## المحاضرة التاسعة القرار الشرائي الاستهلاكي

09/12/2025 السنة الثانية علوم تجارية الساعة: 13.30 سا الأستاذة بلعرج

# محتوى المحاضرة

- 1- مفهوم القرار الشرائي
- 2- أدوار الشراء
- 3- العوامل المؤثرة في السلوك الاستهلاكي
- 4- أنماط السلوك الاستهلاكي
- 5- مراحل اتخاذ قرار الشراء الاستهلاكي

# مفهوم القرار الشرائي

هو عملية عقلية وسلوكية يمر بها المستهلك تبدأ بالشعور بالحاجة أو المشكلة، وتتضمن البحث عن المعلومات، وتقييم البدائل المتاحة (مثل السعر والجودة)، والمفاضلة بينها، ثم اتخاذ قرار الشراء الفعلي، وصولاً إلى مرحلة ما بعد الشراء (الرضا أو عدم الرضا) وهو نشاط مستمر يعكس تأثير عوامل شخصية وتسويقية، ويتراوح بين القرارات البسيطة والقرارات المعقدة.

# أدوار الشراء

المبادرون


المؤثرون على القرار الشرائي

مقررو الشراء

القائمون بالشراء

مستعملو السلعة (المستخدمون)

# العوامل المؤثرة في السلوك الاستهلاكي



العوامل الثقافية: الثقافة العامة،  
الجزئية والطبقة الاجتماعية

العوامل الذاتية: العمر، نمط الحياة،  
المنصب أو الوظيفة، الشخصية

العوامل النفسية: الدوافع، الإدراك،  
التعلم، المعتقدات.

العوامل الاجتماعية: الجماعات  
المرجعية، العائلة.

# أنماط السلوك الاستهلاكي

مستوى منخفض من الانجذاب

مستوى عالي من الانجذاب

سلوك  
استهلاكي  
صعب

سلوك  
استهلاكي  
متكرر

سلوك  
استهلاكي  
تقليدي

سلوك  
استهلاكي  
بحثي

اختلافات جوهرية  
بين العلامات  
التجارية

اختلافات بسيطة  
بين العلامات  
التجارية

# مراحل اتخاذ قرار الشراء الاستهلاكي

