

وصف المقرر

الكلية	الاعمال			القسم	التسويق الرقمي
7	NQF level				
اسم المقرر	ادارة قنوات التوزيع	الرمز	305431	متطلب سابق	مبادئ التسويق
الساعات المعتمدة	3	نظري	نظري	عملي	
منسق المقرر	د.عامر الكوفحي	الايمل	m.salaymeh@jadara.edu.jo		
المدرسون	د. عامر الكوفحي	الايملات	a.alkofahi@jadara.edu.jo		
وقت المحاضرة	10:00-8:30 ثن-سبت	المكان	كلية الأعمال - مدمج C305		
الفصل الدراسي	الأول	تاريخ الاعداد	15-10-2024	تاريخ التعديل	15-10-2024
الشهادة	بكالوريوس في التسويق الرقمي	شكل الحضور	مدمج		

وصف المقرر المختصر

يتناول هذا المساق مدخل في القنوات التوزيعية، أهمية وتحليل القناة التوزيعية ثم التطرق إلى عملية إدارة القنوات التوزيعية من خلال تجارة الجملة والتجزئة والوكلاء ، إضافة إلى إدارة التوزيع المادي وتقييم إدارة القناة التوزيعية وقنوات التوزيع وعلاقتها بالتسويق الدولي. كما يشتمل علي تحليل البيئة المادية لكيفية التعامل مع الأسواق سواء محليا أو خارجيا ، إضافة إلى أشكال الدخول للأسواق الدولية، وكيفية التعامل مع الانحرافات والصراعات التي تواجه السوق الدولي.

اهداف المقرر

- 1- يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة بالعملية التي يتم بها تحريك السلع والخدمات عبر قنوات التوزيع في مختلف المستويات المشتملة على الأنواع المختلفة لأعضاء هذه القنوات .
- 2- كما يهدف هذا المساق إلى تعريف الطلبة على أفضل أشكال الصراع داخل القنوات التوزيعية . وكيفه حل تلك المشاكل.
- 3- التعرف على إلية الدخول للأسواق الدولية وأي الطرق التي يمكن الأخذ فيها .
- 4- معرفة قدرة المنتج على المنافسة الدولية، ومعرفة نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي يمكن مواجهة المؤسسات ذات العلاقة

مخرجات التعلم

A- المعرفة - الفهم النظري

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

يتوقع من خريج برنامج البكالوريوس في تخصص التسويق ان يكون قادراً على:

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة لسياسات واستراتيجيات ادارة قنوات التوزيع واستخدام الاساليب الحديثة في ادارتها وكذلك عمليات التنسيق.

A- المعرفة – التطبيق العملي

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

a2. تطبيق عملي على التعامل الالكتروني في ادارة قنوات التوزيع من حيث تأهيل الكادر الوظيفي من حيث الادخال والاخراج.

طرق التعلم والتعليم

1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت)power point.

2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).

3. مناقشات صفية.

4. التعلم الذاتي.

5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.

6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- مشاريع جماعية
- تقارير
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

B. مهارات –الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة باستراتيجيات ادارة قنوات التوزيع.

B. مهارات –الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

b2. تحليل كيفية استخدام سياسات واستراتيجيات ادارة قنوات التوزيع المختلفة في ظل تغير البيئة المحيطة بالمنظمة.

طرق التعلم والتعليم

- المناقشة.
- التعلم في مجموعات صغيرة
- (ورش عمل - تعلم تعاوني).
- المحاكاة.
- التعلم القائم على المشاريع.
- العصف الذهني.

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- مشاريع جماعية
- تقارير
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

C. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

c1. تصميم اشكال القنوات التوزيعية وتقييم البدائل لاستراتيجيات إدارة قنوات التوزيع الدولية.

طرق التعلم والتعليم

- مناقشة التقارير البحثية
- نقد الاستراتيجيات التعليمية

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

محتوى المقرر					
أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
١	3	a1	الفصل الأول: ماهية قنوات التوزيع	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صفية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>
٢	3	a1	الفصل الأول: ماهية قنوات التوزيع	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية</p>	<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية</p>

	<p>التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صافية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>				
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية</p>	<p>1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point.</p> <p>2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).</p> <p>3. مناقشات صافية.</p> <p>4. التعلم الذاتي.</p> <p>5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.</p> <p>6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.</p>	<p>الفصل الثاني: تحليل بيئة القناة التسويقية</p>	<p>b1</p> <p>b2</p>	<p>3</p>	<p>.٣</p>
<p>مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات</p>	<p>تعريف الطلبة بالعناصر الإدارية لتجارة التجزئة وخلق</p>	<p>الفصل الثاني: تحليل بيئة القناة التسويقية</p>	<p>b1</p> <p>b2</p>	<p>3</p>	<p>.٤</p>

دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	عملية عصف ذهني لديهم.				
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	تعريف الطلبة بالعناصر الإدارية لتجارة التجزئة وخلق عملية عصف ذهني لديهم.	الفصل الثالث: تخطيط القنوات التسويقية	a1 b1 b2	3	.٥
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	معرفة أنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	الفصل الثالث: تخطيط القنوات التسويقية	a1 b1 b2	3	.٦
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	معرفة أنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	الفصل الرابع: منشآت تجارة الجملة.	a2	3	.٧
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	معرفة أنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	الفصل الرابع: منشآت تجارة الجملة.	a2	3	.٨
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	ساهم هذا الفصل في تعريف الطلبة بالوظائف التي تقوم بها تجارة التجزئة وتمكنهم من العمل على القيام بالوظائف الموكولة اليهم.	الفصل الخامس: منشآت تجارة التجزئة.	a2	3	.٩
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	ساهم هذا الفصل في تعريف الطلبة بالوظائف التي تقوم بها تجارة التجزئة وتمكنهم من العمل على القيام بالوظائف الموكولة اليهم.	الفصل الخامس: منشآت تجارة التجزئة	a2	3	.١٠
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	معرفة للعلاقة بين الحلقات التجارية منشآت تجارة الجملة والتجزئة وتمكنهم من	الفصل السادس: القيادة داخل القناة التسويقية	a1	3	.١١

	القيام بالأدوار الموكولة اليهم.				
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية	معرفة العلاقة بين الحلقات التجارية منشآت تجارة الجملة والتجزئة وتمكنهم من القيام بالأدوار الموكولة اليهم.	الفصل السادس: القيادة داخل القناة التسويقية.	a1	3	.١٢
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية	مدى تفهمهم للعناصر البيئية الجزئية الخارجية ومدى ملائمتها في ادارة منشآت التجزئة وفقا للمعطيات البيئية وعلى اختلاف العناصر البيئية.	الفصل السابع: إدارة التوزيع المادي.	a2 b2	3	.١٣
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية	مدى تفهمهم للعناصر البيئية الجزئية الخارجية ومدى ملائمتها في ادارة منشآت التجزئة وفقا للمعطيات البيئية وعلى اختلاف العناصر البيئية.	الفصل السابع: إدارة التوزيع المادي .	a2 b2	3	.١٤
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية	قدرة الطلبة على التعامل مع رواد مؤسسات التجزئة والتعامل مع محتوياتها.	الفصل الثامن: قنوات التسويق الدولية .	c1	3	.١٥
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صافية، اختبارات عملية	قدرة الطلبة على التعامل مع رواد مؤسسات التجزئة والتعامل مع محتوياتها.	الفصل الثامن: قنوات التسويق الدولية .	c1		.١٦
المكونات					
- المقرر الرئيسي: إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور دار وائل 2024			الكتاب		
1- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور دار وائل 2024			المراجع		
2- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور، دار وائل، 2024					
3- إدارة القنوات التسويقية، هاني الضمور وعبدالله سمارة (1993) مؤسسة وائل للنسخ السريع، عمان.					

<p>4- محمد عبيدات، وهاني الضمور(1988) الاتجاهات الحديثة في ادارة المنشآت التسويقية (مؤسسة دار المعالي للنشر والتوزيع عمان).</p> <p>5- إدارة التوزيع ،منظور متكامل، محمود جاسم الصميدعي 2023</p> <p>6- التوزيع مدخل لوجستي دولي، احمد العسكري، خليل الكنعاني 2022</p> <p>7- Kotler, P 1997 (Marketing Management. Analysis, Planning and Control).</p> <p>8- Kotler, P 1997 (Marketing Management: Analysis, Planning Implementation and Control</p>	
<p>1- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور دار وائل 2024</p> <p>2- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور، دار وائل، 2024</p> <p>3- إدارة القنوات التسويقية، هاني الضمور وعبدالله سمارة (1993) مؤسسة وائل للنسخ السريع، عمان.</p> <p>4- محمد عبيدات، وهاني الضمور(1988) الاتجاهات الحديثة في ادارة المنشآت التسويقية (مؤسسة دار المعالي للنشر والتوزيع عمان).</p> <p>5- إدارة التوزيع ،منظور متكامل، محمود جاسم الصميدعي 2023</p> <p>6- التوزيع مدخل لوجستي دولي، احمد العسكري، خليل الكنعاني 2022</p> <p>7- Kotler, P 1997 (Marketing Management. Analysis, Planning and Control).</p> <p>8- Kotler, P 1997 (Marketing Management: Analysis, Planning Implementation and Control</p>	<p>موصى به للقراءة</p>
<p>نعم</p>	<p>مادة الكترونية</p>
<p>الانترنت والمكتبة</p>	<p>مواقع اخرى</p>

خطة تقييم المقرر						
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	b1	a2	a1		
10	5	5	5	5	30	الامتحان الأول (المنتصف)
					لا يوجد	الامتحان الثاني (إذا توفر)
10	5	5	10	10	40	الامتحان النهائي
					30	اعمال الفصل
2	2	2	2	2	10	الوظائف
						حالات للدراسة
2	2	2	2	2	10	المناقشة والتفاعل
						أنشطة جماعية
2	2	2	2	2	10	امتحانات مختبرات ووظائف
						عروض تقديمية
						امتحانات قصيرة
26	16	16	21	21	100	المجموع

الانتحال

الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تتطبق أيضًا على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم). يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع او انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.