

Petra University		جامعة البترا
Faculty of Administrative And Financial Sciences		كلية العلوم الإدارية والمالية
Marketing Department		قسم التسويق
Year:	السنة الدراسية:	Term:
		الفصل الدراسي:
Syllabus خطة المقرر		

Course Title	الإستيراد والتصدير	اسم المقرر
Course Number	306425	رقم المقرر
Prerequisite Course	التسويق الدولي	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
<p>يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> - التعرف بعلميتي الإستيراد والتصدير . - أهمية تنمية الصادرات . - كيفية فتح الإعتمادات والنقل والتأمين . - دور كل من المصدر والمستورد والمصارف . - لقوانين الأردنية في مجال الإستيراد والتصدير والجمارك. 	

Learning Outcomes (knowledge and skills)	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
<p>بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. فهم نشاط الإستيراد والتصدير وإجراءاته ومتطلباته. 2. كيفية فتح الإعتمادات المستندية. 3. فهم طرق التسليم في التجارة الخارجية وإجراءات الشحن والتأمين. 4. كيفية ممارسة نشاطي الإستيراد والتصدير والتعامل مع الأسواق المختلفة. 	

Course content محتوى المقرر		
Week		الأسبوع
1st week	- مراجعة الخطة - مقدمة.	الأسبوع الأول
2nd week	مشروعات الإستيراد والتصدير. 1. ماهية مشروعات الإستيراد والتصدير. 2. التنظيم الإداري لمشروعات الإستيراد والتصدير. 3. العوامل المؤثرة على أعمال مشروعات الإستيراد والتصدير	الأسبوع الثاني
3rd week	4. مخاطر العمل في مشروع الإستيراد والتصدير 5. مقومات نجاح مشروعات الإستيراد والتصدير	الأسبوع الثالث

4 th week	1- نظريات سلوك التسويق التصديري. 2- دوافع التصدير على مستوى الشركات	الأسبوع الرابع
5 th week	إجراءات التبادل التجاري: 1. إجراءات التصدير. 2. إجراءات الإستيراد. 3. الوثائق اللازمة للتخليص الجمركي.	الأسبوع الخامس
6 th week	أبحاث سوق الإستيراد والتصدير: 1. أهمية بحوث الإستيراد والتصدير. 2. مسؤولية القيام ببحوث الإستيراد والتصدير 3. أبحاث سوق التصدير.	الأسبوع السادس
7 th week	4. أبحاث سوق الإستيراد. عمليات التصدير الناجحة: 1. مهارات المصدر الناجح. 2. العلاقة بين المصدر الناجح والتسويق الدولي.	الأسبوع السابع
8 th week	3. إختيار إستراتيجية التصدير المناسبة للشركة. 4. مصادر المعلومات عن الأسواق الخاجية. 5. دور الدولة في مجال تنمية الصادرات.	الأسبوع الثامن
9 th week	المنافسة في أعمال الإستيراد والتصدير: 1. مفهوم المنافسة. 2. طبيعة المنافسة. 3. المنافسة في أعمال الإستيراد والتصدير. 4. منافسة السعر في أعمال الإستيراد والتصدير. 5. المنافسة في الجودة.	الأسبوع التاسع
10 th week	أنواع التعاقدات في الأسواق الدولية: 1. التصدير المباشر. 2. المناقصات الدولية. 3. الصفقات التعويضية.	الأسبوع العاشر
11 th week	4. صفقات التعاقد من الباطن 5. عقود المصانع تسليم مفتاح أو سلعة. 6. عقود الإدارة. 7. عقود الترخيض والإمتياز.	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	اعتبارات التسعير في الأسواق الخارجية: 1. أسعار التصدير المباشر. 2. إختيار عملة عرض التصدير. 3. عروض أسعار التصدير	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	4. إستراتيجيات أسعار التصدير. 5. مشكلات تسعير الصادرات. المفاوضات التجارية: 1. أهمية المفاوضات.	الأسبوع الثالث عشر

	2. تعريف المفاوضات. 3. أسس التفاوض التجاري.	
14 th week	4. العوامل العامة السابقة على المفاوضات. 5. - الخصائص الفردية للمفاوض	الأسبوع الرابع عشر
15 th week	6. الظروف الخاصة التي تسبق المفاوضات. 7. الظروف الحادثة أثناء المفاوضات. 8. العملية التفاوضية. 9. مقومات نجاح السوق الخارجي في العملية التفاوضية.	الأسبوع الخامس عشر
16 th week	مراجعة	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides		2- الشفائيات
3- Practical Exercises	Yes	3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research		5- البحوث
6- Others	Yes	6- أخرى
Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الاختبارات
First Exam	20%	الاختبار الأول
Second Exam.	25%	الاختبار الثاني
Final Exam.	50%	الاختبار النهائي
Homework and participation.	5%	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book المرجع الأساسي الموصى به		
Authors:	يحي سعيد علي عيد	المؤلف
Title:	التسويق الدولي والمصدر الناجح	عنوان الكتاب
Editor:	دار الأمين للطباعة والنشر	الناشر
Year of Edition:	1997	سنة النشر
2- Other Books مراجع أخرى		
Authors:	هيشم هاشم	المؤلف
Title:	التجارة الخارجية	عنوان الكتاب
Editor:	مطبعة خالد بن وليد	الناشر
Year of Edition:	1991	سنة النشر
3- Other Books مراجع أخرى		

Authors:	Chris Noonan	المؤلف
Title:	Export Marketing	عنوان الكتاب
Editor:	British Library	الناشر
Year of Edition:	1996	سنة النشر
Research Journal		3- المجلات العلمية

Important Dates: تواريخ هامة:		
Evaluation Method & Scheme		نوع التقييم
First Exam.	الاسبوع السادس	الاختبار الأول
Second Exam.	الاسبوع الثاني عشر	الاختبار الثاني
Final Exam.	في نهاية الفصل	الاختبار النهائي
Homework and participation	تحدد في حينها	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Instructor عضو هيئة التدريس		
Name:		الاسم:
Office Number and Telephone:		رقم المكتب والهاتف:
E- mail:		البريد الإلكتروني:
Office Hours:		الساعات المكتبية:

<p>1. يلتزم الطالب بحضور كافة المحاضرات وحسب الجدول الدراسي ويسمح له بالغياب بعدد أو بدون عذر بما لا يزيد عن (7) ساعات. إن أي تجاوز للنسبة المسموح بها للغياب سيعرض الطالب للحرمان وتعطى له علامة (FA) في حال عدم توفر عذر مقبول من قبل المدرس وعمادة الكلية.</p> <p>2. يلتزم الطالب بتقديم الاختبارات والامتحانات وتقارير البحوث وأية مهام صافية أو منزلية يتم تكليفه بها في المواعيد المحددة.</p> <p>3. يستطيع الطالب مراجعة مدرس المقرر خلال الساعات المكتبية للحصول على مساعدة إضافية فيما يتعلق بالمواضيع التي تمت مناقشتها داخل الصف.</p> <p>4. هنالك مراجع رئيسة وثانوية للمقرر على الطالب الرجوع لها لزيادة تحصيله العلمي.</p> <p>5. لتعزيز الجانب المهاري، سيتم عرض ومناقشة حالات دراسية وتمارين مختلفة.</p> <p>6. كوسيلة لمساعدة الطالب، يمكن للطلاب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	<p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p>
---	---