

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	إدارة التوزيع	اسم المقرر
Course Number	306203	رقم المقرر
Prerequisite Course	إدارة التسويق	المتطلب السابق

Course Objectives	أهداف وغايات المقرر
يهدف المقرر إلى تزويد الطالب بالمعارف والمهارات التالية:	
1. اختيار القناة التوزيعية الملائمة لإيصال منتجات المنظمة إلى العملاء المستهدفين.	
2. جعل المنتجات متاحة في السوق بالكمية المناسبة والجودة المناسبة والوقت المناسب والمكان المناسب وبالتشكيلة المناسبة.	

Learning Outcomes (knowledge and skills)	مخرجات التعليم (المعارف والمهارات)
بعد الانتهاء من دراسة هذا المقرر يتوقع أن يكون الطالب قادرا على:	
1. معرفة أهمية إدارة التوزيع وأثرها على نجاح المنشأة.	
2. فهم وتحليل بيئة قنوات التوزيع واختيار ما يناسب المنظمة.	
3. الربط ما بين العملية التوزيعية وعناصر التسويق الأخرى.	
4. توظيف المعرفة النظرية في التوزيع على الواقع العملي.	
5. إعداد التقارير النظرية والميدانية.	

Course content محتوى المقرر		
Week	الأسبوع	
1 st week	الأسبوع الأول	
2 nd week	الأسبوع الثاني	
	عرض الخطة ومفردات المادة	
	ماهية القنوات التسويقية:	
	1. طبيعة القناة التسويقية.	
	2. أهداف القناة التسويقية.	
	3. وظائف القناة التسويقية.	
	4. منافع وظائف القناة التسويقية.	
	5. تصميم القناة التسويقية.	
	6. العوامل المؤثرة في القناة التسويقية	

3 rd week	تحليل بيئة القناة التسويقية: 1. علاقة البيئة بالقناة التسويقية. 2. بيئة القنوات التوزيعية	الأسبوع الثالث
4 th week	تخطيط القنوات التسويقية: 1. تطوير إستراتيجية القناة التسويقية. 2. طرق تقييم قنوات التوزيع البديلة	الأسبوع الرابع
5 th week	3. شروط ومسؤوليات أعضاء قناة التوزيع. 4. قيود أساسية على إستراتيجية قناة التوزيع	الأسبوع الخامس
6 th week	المؤسسات التسويقية: 1. السماسرة والوكلاء	الأسبوع السادس
7 th week	منشآت تجارة الجملة : 1. مفهوم تجارة الجملة 2. اوجه الاختلاف بين تجار الجملة وتجار التجزئة 3. خدمات ووظائف منشآت تجار الجملة 4. أهمية تجارة الجملة	الأسبوع السابع
8 th week	5. أنواع تجار الجملة 6. الإدارة الإستراتيجية لمنشآت الجملة 7. أسباب الاستغناء عن خدمات متاجر الجملة	الأسبوع الثامن
9 th week	منشآت تجارة التجزئة : 1. مفهوم تجارة التجزئة 2. الوظائف الرئيسة لمنشآت التجزئة 3. مقومات متاجر التجزئة الناجحة 4. العوامل المؤثرة على نمو وتطور متاجر التجزئة	الأسبوع التاسع
10 th week	5. أنواع متاجر التجزئة 6. السلاسل التطوعية 7. إدارة متاجر التجزئة	الأسبوع العاشر
11 th week	إدارة التوزيع المادي: 1. مفهوم التوزيع المادي. 2. أهمية التوزيع المادي. 3. علاقة التوزيع المادي بعناصر المزيج التسويقي الأخرى	الأسبوع الحادي عشر
12 th week	4. أهداف التوزيع المادي. 5. مكونات نظام التوزيع المادي. 6. تصميم نظام التوزيع المادي.	الأسبوع الثاني عشر
13 th week	قنوات تسويق الخدمات: 1. طبيعة الخدمات. 2. أهمية الخدمات. 3. خصائص الخدمات. 4. طرق توزيع الخدمات. 5. الموقع كعنصر أساسي في تسويق الخدمات.	الأسبوع الثالث عشر

14th week	<p>القيادة داخل القناة التسويقية</p> <p>1. تنسيق التدفقات داخل قنوات التسويق</p> <p>2. تحديد المستوى المطلوب لخدمات القناة التسويقية</p> <p>3. تحديد المهام الرئيسية داخل قنوات التسويق.</p> <p>4. استخدام استراتيجيات النفوذ والقيادة لتحديد أدوار القيادة التسويقية</p> <p>5. الإطار العملي لقيادة القناة والسيطرة عليها.</p>	الأسبوع الرابع عشر
15th week	<p>سلسلة التوريد</p> <p>1. مفهوم سلسلة التوريد</p> <p>2. مكونات سلسلة التوريد</p>	الأسبوع الخامس عشر
16th week	مناقشة التقارير ومراجعة المادة	الأسبوع السادس عشر

Teaching and Learning Methods أساليب التدريس		
1- lectures	Yes	1- المحاضرات
2- Slides	Yes	2- الشفائيات
3- Practical Exercises		3- التطبيقات العملية
4- Field Visits		4- الزيارات الميدانية
5- Research	Yes	5- البحوث
6- Others		6- أخرى

Assessment Tools وسائل التقييم:		
Examinations		الامتحانات
First Exam	20%	الامتحان الأول
Second Exam.	20%	الامتحان الثاني
Final Exam.	50%	الامتحان النهائي
Homework and participation.	10%	الواجبات المنزلية والمشاركة
Others.		أخرى

Textbook and Supporting Material المرجع الأساسي والمراجع الإضافية		
1- Text Book		1- المرجع الأساسي الموصى به
Authors:	هاني حامد الضمور	المؤلف
Title:	إدارة قنوات التوزيع	عنوان الكتاب
Editor:	دار وائل للنشر	الناشر
Year of Edition:	2008	سنة النشر
2- Other Books		2- مراجع أخرى
Authors:	محمود الصميدعي	المؤلف
Title:	أدارة التوزيع بمنظور متكامل	عنوان الكتاب
Editor:	دار اليازوري	الناشر
Year of Edition:	2006	سنة النشر
Authors:	Rosenbloom, Bert	المؤلف
Title:	Marketing Channels	عنوان الكتاب
Editor:	Dryden Press	الناشر
Year of Edition:	2004	سنة النشر
Research Journal		3- المجلات العلمية

Important Dates: تواريخ هامة		
Evaluation Method & Scheme		نوع التقييم
First Exam.	الأسبوع السادس	الاختبار الأول
Second Exam.	الأسبوع الحادي 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 بعذر 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 للطالب الرجوع إلى برنامج التعليم الإلكتروني ، علماً بأن الملخصات الموجودة على الموقع لا تغني عن المرجع الرئيسي للمادة.</p>	<p>سياسات واستراتيجيات التدريس والتعليم</p>
--	---