

*Republic of Yemen*



الجمهورية اليمنية

جامعة الأندلس للعلوم والتقنية

## مواصفات مقرر: ادارة قنوات التوزيع

صنعا 2016

الصفحة 1 من 13

كلية:	توصيف مقرر: سلوك المستهلك	قسم: التسويق
-------	---------------------------	--------------

أولاً: المعلومات العامة عن المقرر: سلوك المستهلك					
1.	اسم المقرر:	ادارة قنوات التوزيع			
2.	رمز المقرر ورقمه:				
3.	الساعات المعتمدة:	محاضرة	سمنار	عملي	تدريب
		3			
		3			الإجمالي
					3
4.	المستوى والفصل الدراسي:	الرابع - الفصل الثاني			
5.	المتطلبات السابقة لدراسة المقرر(إن وجدت):				
6.	المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر(إن وجدت):	مبادئ التسويق			
7.	البرنامج/التي يتم فيها تدريس المقرر:	برنامج ادارة التسويق			
8.	لغة تدريس المقرر:	اللغة العربية			
9.	نظام الدراسة:	التعليم عن بعد			
10.	أسلوب الدراسة في البرنامج:				
11.	مكان تدريس المقرر:	الحرم الجامعي			
12.	اسم معد مواصفات المقرر:	د. عباس السالمي			
13.	تاريخ اعتماد مجلس الجامعة:	2016م			

ثانياً: وصف المقرر:
يقدم هذا المقرر وجهة نظر متكاملة لقنوات التسويق، وهذا المقرر مصمم لكي يوضح لطلاب كيفية التنمية، والمحافظة على، وإدارة علاقات فعالة بين قنوات التسويق من أجل إنجاز ميزة تنافسية متواصلة عن طريق استخدام أطر مرجعية استراتيجية وإدارية.
ثالثاً: مخرجات التعلم:
يتوقع من الطالب عند اكمال المقرر بنجاح ان يكون قادرا على ان:
<b>A المعرفة والفهم</b>
1. التعرف على قنوات التوزيع ومستوياتها المختلفة
2. التعرف على الوظائف والأنشطة الرئيسية لقنوات التوزيع.
3. التعرف على فكييفية تأثير مفاهيم القوة ، النزاع ، والتعاون على عمليات قناة التوزيع
<b>B المهارات الذهنية</b>

1. ان يفرق بين انواع القنوات التوزيعية

2. ان يفرق بين انواع الوسطاء ومهام كل وسيط.

3. ان يستنبط الطريقة الانسب لمنافذ التوزيع.

### C المهارات العملية المهنية

1. ان يقدم حلول عملية ومبتكرة لإدارة التوزيع في الحياة العملية.

2. ان يقيم تقييم تأثير التكنولوجيا والانترنت علي التسويق وقنوات التوزيع.

3. الإلمام الكامل وتحقيق التكامل بين القضايا الرئيسية والممارسات في إدارة قناة التسويق.

### D المهارات العامة

1. التواصل الشفهي والكتابي بشكلٍ فعّالٍ مع البيئة المحيطة.

2. العمل في مجموعة بشكل فعال وممارسة القيادة عند الحاجة.

3. التصرف بشكل أخلاقي والالتزام بالقيم الأخلاقية العالية على النطاق الشخصي والاجتماعي.

### رابعاً: مواعمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقويم

#### أولاً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقويم:

مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
<ul style="list-style-type: none"> <li>التعرف على قنوات التوزيع ومستوياتها المختلفة</li> <li>التعرف على الوظائف والأنشطة الرئيسية لقنوات التوزيع.</li> <li>التعرف على فكييفية تأثير مفاهيم القوة ، النزاع ، والتعاون على عمليات قناة التوزيع</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المحاضرات</li> <li>المناقشة الجماعية</li> <li>التمارين اثناء المحاضرات وحلها لمعرفة الطالب المتابع والفاهم من غيره.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اختبارات نظرية.</li> <li>مشاركة واجبات/ حالات عملي مشاريع تطبيقية.</li> </ul>

#### خامساً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقويم:

مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
<ul style="list-style-type: none"> <li>ان يقدم حلول عملية ومبتكرة لإدارة</li> </ul>		

توصيف مقرر:

<p>اختبارات نظرية. مشاركة. واجبات/ حالات عملي مشاريع تطبيقية</p>	<p>المحاضرات التقارير المنزلية للطلاب المناقشة الجماعية</p>	<p>التوزيع في الحياة العملية. • ان يقيم تقييم تأثير التكنولوجيا والانترنت علي التسويق وقنوات التوزيع. • الإلمام الكامل وتحقيق التكامل بين القضايا الرئيسية والممارسات في إدارة قناة التسويق.</p>
--------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

سادساً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقييم:

مخرجات المقرر	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
<p>• ان يقدم حلول عملية ومبتكرة لإدارة التوزيع في الحياة العملية. • ان يقيم تقييم تأثير التكنولوجيا والانترنت علي التسويق وقنوات التوزيع. • الإلمام الكامل وتحقيق التكامل بين القضايا الرئيسية والممارسات في إدارة قناة التسويق.</p>	<p>المحاضرات المناقشة الجماعية البروجكتر</p>	<p>اختبارات نظرية. مشاركة. واجبات/ حالات عملي مشاريع تطبيقية</p>

سابعاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم:

مخرجات المقرر/ العامة	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقييم
<p>• التواصل الشفهي والكتابي بشكل فعال مع البيئة المحيطة. • العمل في مجموعة بشكل فعال وممارسة القيادة عند الحاجة. • التصرف بشكل أخلاقي والالتزام بالقيم الأخلاقية</p>	<p>المناقشة الجماعية الابحاث بروجكتر محاضرات</p>	<p>اختبارات نظرية. مشاركة. واجبات/ حالات عملي مشاريع تطبيقية</p>

توصيف مقرر:

		العالية على النطاق الشخصي والاجتماعي.
--	--	---------------------------------------

ثامناً: موضوعات المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

المخرجات	الساعات الفعلية	عدد الأسابيع	المواضيع الفرعية	الوحدات	الرقم
A1,A2A3.,B1,B2.B3C1.C2.C3D1.D2.	9	1	1. معرفة أهمية السعر 2. اهداف القناة التوزيعية 3. تصميم القناة التسويقية 4. العوامل المؤثرة في اختيار القناة التسويقية	الفصل الأول: طبيعة وأهمية التوزيع :-	1
A1,A2.,B1,B2.B3C1.C2.C3D1.D2		1	1. علاقة البيئة بالقناة التسويقية 2. البيئة الديمغرافية 3. البيئة الحضارية والاجتماعية 4. البيئة التكنولوجية 5. البيئة التنافسية 6. البيئة القانونية 7. البيئة الاقتصادية	الفصل الثاني: تحليل بيئة القناة التسويقية :-	2
A1,A2A3.,B1,B2.B3C1.C2.C3D		1	1- تطوير استراتيجية القناة 2. طرق تقييم قنوات التوزيع البديلة 3. اختيار اعضاء القناة	الفصل الثالث: تخطيط القنوات التسويقية :	3
A1,A2A3.,B1,B2.B3C1.C2.C3.D1.D2.D3	6	1	1. انواع المؤسسات الوظيفية 2. انواع السماسرة والوكلاء 3. ادارة السماسرة والوكلاء 4. تحفيز السماسرة والوكلاء 5. تقييم اعمال السماسرة	الفصل الرابع: المؤسسات الوظيفية السماسرة والوكلاء	4
A1,A2A3.,B1,B2.B3C1.C2.C3.D1.D2.D3		1	1. طبيعة تجارة الجملة واهميتها 2. اوجه الاختلاف بين تجار الجملة وتجار التجزئة	الفصل الخامس: المؤسسات التجارية : منشآت تجارة الجملة :-	

### توصيف مقرر:

			<p>3. خدمات ووظائف منشآت تجار الجملة</p> <p>4. اهمية تجار الجملة</p> <p>5. اسباب الاستغناء عن تجار الجملة</p> <p>6. الادارة الاستراتيجية لمنشآت الجملة</p> <p>7. مستقبل تجار الجملة</p>	
			<p>1. طبيعة تجارة التجزئة واهميتها</p> <p>2. الوظائف الرئيسية لمنشآت التجزئة</p> <p>3. مقومات متاجر التجزئة الناجحة</p> <p>4. العوامل المؤثرة على نمو وتطور متاجر التجزئة</p> <p>5. انواع متاجر التجزئة</p>	<p>الفصل السادس: المؤسسات التجارية : منشآت تجارة التجزئة :-</p>
	15	5	إجمالي الأسابيع والساعات	

### تاسعا: استراتيجية التدريس:

محاضرات.
تطبيق عملي في المعمل.
واجبات منزلية
مناقشة جماعية
تكاليف جماعية

### I. التعيينات والتكليفات:

الرقم	التكليف/النشاط	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	حل تدريبات وحدات المرجع الرئيسي	جميع المخرجات	نهاية كل وحدة موضوعية	10 درجات بنسبة 10%
<b>عاشرا: تقويم التعلم:</b>				
الرقم	أنشطة التقويم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي
				المخرجات التي يحققها

1	التكاليف	جميع الأسابيع	10	10%	جميع المخرجات
2	الأنشطة	جميع الأسابيع	10	10%	جميع المخرجات
3	الاختبار النصفى	الأسبوع 3	20	20%	جميع المخرجات
4	الاختبار النهائى	الأسبوع الأخير	60	60%	جميع المخرجات
	المجموع		100	100%	

### الحادي عشر: مصادر التعلم:

#### المرجع الرئيس

المراجع المساعدة

ادارة قنوات التوزيع , د. هاني الضمور . دار وائل للنشر والتوزيع . الاردن , عمان . 2009

مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)

1- المجالات والدوريات والمواقع الإلكترونية.

### الثاني عشر: الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.

بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:

1.	الحضور والغياب:	كما في اللائحة لشؤون الطلاب
2.	الحضور المتأخر:	يمنع الطالب من دخول المحاضرة اذا تكرر حضوره المتأخر اكثر من مرة.
3.	ضوابط الاختبارات والامتحانات:	كما في اللائحة.
4.	التكليفات / المهام والمشاريع:	يسلم الطالب التكليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.
5.	العش:	يحرم من مقرر العش ومادة قبل ومادة بعد.
6.	الانتحال:	يفصل سنه من الدراسة.
7.	سياسات أخرى:	

## خطة مقرر: ادارة قنوات التوزيع



I. معلومات عن مدرس المقرر:						
الساعات المكتبية ( 3 /أسبوعيا)				د. عباس السالمي		الاسم
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	المكان ورقم الهاتف
						البريد الإلكتروني

II. معلومات عامة عن المقرر:						
ادارة قنوات التوزيع				1. اسم المقرر:		
				2. رمز المقرر ورقمه:		
المجموع	الساعات				3. الساعات المعتمدة للمقرر:	
	تدريب	عملي	سمنار	نظري		
3				3	4. المستوى والفصل الدراسي:	
المستوى الرابع الفصل الثاني				5. المتطلبات السابقة لدراسة المقرر(إن وجدت):		
لا يوجد				6. المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر(إن وجدت):		
بكالوريوس تسويق				7. البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:		
قاعات قسم التسويق				8. لغة تدريس المقرر:		
د. عباس السالمي				9. مكان تدريس المقرر:		

ثانيا: وصف المقرر:
يقدم هذا المقرر وجهة نظر متكاملة لقنوات التسويق، وهذا المقرر مصمم لكي يوضح للطلاب كيفية التنمية، والمحافظة على، وإدارة علاقات فعالة بين قنوات التسويق من أجل إنجاز ميزة تنافسية متواصلة عن طريق استخدام أطر مرجعية استراتيجية وإدارية.

III. مخرجات التعلم المقصودة للمقرر:

## توصيف مقرر:

1. الإلمام الكامل وتحقيق التكامل بين القضايا الرئيسية والممارسات في إدارة قناة التسويق.
2. تقدير دور مزيج قنوات التوزيع في استراتيجية التسويق.
3. تقييم تأثير التكنولوجيا والانترنت علي التسويق وقنوات التوزيع.
4. تقديم حلول عملية ومبتكرة لإدارة التوزيع في الحياة العملية.

### ثامنا: موضوعات المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

الرقم	المواضيع	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	الفصل الأول: طبيعة وأهمية التوزيع :-	1	1
	الفصل الثاني: تحليل بيئة القناة التسويقية :-	1	9
	الفصل الثالث: تخطيط القنوات التسويقية :	1	1
4	الفصل الرابع: المؤسسات الوظيفية السماسرة والوكلاء	1	6
	الفصل الخامس: المؤسسات التجارية : منشآت تجارة الجملة :-	1	1

توصيف مقرر:

		<p>الجملة</p> <p>4. اهمية تجار الجملة</p> <p>5. اسباب الاستغناء عن تجار الجملة</p> <p>6. الادارة الاستراتيجية لمنشآت الجملة</p> <p>7. مستقبل تجار الجملة</p>	
		<p>1. طبيعة تجارة التجزئة واهميتها</p> <p>2. الوظائف الرئيسية لمنشآت التجزئة</p> <p>3. مقومات متاجر التجزئة الناجحة</p> <p>4. العوامل المؤثرة على نمو وتطور متاجر التجزئة</p> <p>5. انواع متاجر التجزئة</p>	<p>الفصل السادس:</p> <p>المؤسسات التجارية : منشآت تجارة التجزئة :-</p>
15	5	إجمالي الأسابيع والساعات	

الجانب العملي:			
كتابة تجارب (مواضيع / مهام) النشاط العملي			
الرقم	المهام / التجارب العملية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	<b>لا يوجد</b>		
2			
3			
4			
5			
إجمالي الأسابيع والساعات			

IV. استراتيجية التدريس
<p>المحاضرة، حل المشكلات، المجموعات، المناقشة، التدريبات، التطبيق العملي، الأبحاث والمشاريع، مناقشة جماعية، تكاليف فردية وجماعية</p>

V. التكاليفات / المهام:			
الرقم	التكليف/النشاط	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	حل تدريبات وحدات المرجع الرئيسي	نهاية كل وحدة موضوعية	10 درجات بنسبة 10%

VI. تقويم التعلم:				
الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم/ اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي
1.	تدريبات الوحدات (1-)	نهاية كل وحدة	10	10%
2.	تدريبات الوحدات	جميع الأسابيع	10	10%
3	الأنشطة	جميع الأسابيع	20	20%
4	جميع الوحدات	في الامتحانات	60	60%
المجموع				

VII. مصادر التعلم:	
1.	<u>المراجع الرئيسية:</u> ادارة قنوات التوزيع , د. هاني الضمور . دار وائل للنشر والتوزيع . الاردن , عمان 2009.
2.	المراجع المساعدة:
3.	مواد إلكترونية وإنترنت المجلات العملية والدوريات والمواقع الإلكترونية

VIII. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر:	
1.	الحضور والغياب: كما في لائحة شؤون الطلاب
2.	الحضور المتأخر: كما في لائحة شؤون الطلاب
3.	ضوابط الاختبارات والامتحانات: كما في لائحة شؤون الطلاب
4.	التكاليفات / المهام والمشاريع: يسلم الطالب التكاليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.
5.	العش: كما في لائحة شؤون الطلاب
6.	الانتحال: كما في لائحة شؤون الطلاب
7.	سياسات أخرى:



## توصيف مقرر: