



مواصفات مقرر: إدارة قنوات التوزيع

معلومات عامة عن المقرر <b>General information about the course</b>					
إدارة قنوات التوزيع		اسم المقرر <b>Course Title</b>	١		
-		رمز المقرر ورقمه <b>Course Code and Number</b>	٢		
الإجمالي <b>Total</b>	الساعات المعتمدة <b>Credit Hours</b>			الساعات المعتمدة للمقرر <b>Credit Hours</b>	٣
	سمنار/تمارين <b>Seminar/Tutorial</b>	عملي <b>Practical</b>	محاضرات <b>Lecture</b>		
٣	-	-	٣		
المستوى الرابع - الفصل الاول		المستوى والفصل الدراسي <b>Study Level and Semester</b>	٤		
مبادئ تسويق - تسويق خدمات		المتطلبات السابقة المقرر (إن وجدت) <b>Pre-requisites (if any)</b>	٥		
-		المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) <b>Co-requisites (if any)</b>	٦		
بكالوريوس إدارة أعمال		البرنامج الذي يدرس له المقرر <b>Program (s) in which the course is offered</b>	٧		
العربية		لغة تدريس المقرر <b>Language of teaching the course</b>	٨		
الفصل الدراسي		نظام الدراسة <b>Study System</b>	٩		
د.عبدالكريم الدعيس		معد (و) مواصفات المقرر <b>Prepared By</b>	١٠		
		تاريخ اعتماد مواصفات المقرر <b>Date of Approval</b>	١١		

**ملاحظة:** الساعة المعتمدة للعملي والتمارين تساوي ساعتين فعليتين خلال التدريس.

ii. وصف المقرر <b>Course Description</b>
يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطلاب بالمعارف الأساسية حول نشأة وتطور قنوات التوزيع وأهميتها وأهدافها، وتصميم قنوات التوزيع، والعوامل المؤثرة في اختيار القنوات التوزيعية، إدارة قنوات التوزيع من حيث الاختيار، والتنسيق والرقابة والتقييم، كما يتناول أنظمة واستراتيجيات التوزيع، وأنواع الوسطاء ووظائفهم، وأنظمة التوزيع الدولي واستراتيجياته، والتوزيع المادي ومكوناته وسلسلة التوريد ونظام الامداد التسويقي ومكوناتهما.

iii. مخرجات تعلم المقرر <b>Course Intended Learning Outcomes (CILOs)</b>
بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادرا على أن:



- a1- يذكر تطور قنوات التوزيع و مفهوما وأهدافها والعوامل المؤثرة في اختيارها ووسائل تحفيز أعضاء القناة والرقابة عليها.
- a2- يُعرف أنظمة واستراتيجيات التوزيع والوسطاء وأنواعهم وأنظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي وأبعاده وسلسلة التوريد والامداد التسويقي.
- a3- يحدد أنظمة التوزيع ووظائف الوسطاء حسب أنواعهم ووظائف التوزيع المادي واستراتيجية التوزيع الدولي ونظام الامداد التسويقي ومكوناته.
- b1- يحدد عملياته تصميم قنوات التوزيع وأبعاده ويشرح اختيار قنوات التوزيع وتنظيمها وقنوات التوزيع الدولي وتنظيمها.
- b2 - يقيم تأثير العوامل المختلفة على اختيار قناة التوزيع وأعضاء القناة وانظمة واستراتيجيات التوزيع وفاعلية الوسطاء.
- b3 - يقارن بين قنوات التوزيع المحلية والدولية وبين التوزيع المادي وسلسلة التوريد والامداد
- c1- يصنف قنوات التوزيع المستخدمة في الواقع العملي وأنواع الوسطاء وانظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي ومنشأته.
- c2- يستعمل مفاهيم المقرر في تطوير قنوات التوزيع المستخدمة في تصميم نظام توزيع فعال.
- d1- يلتزم بالأخلاقيات المهنية ومستعد للعمل ضمن فريق عمل لتطوير الأداء وحل المشاكل العملية.
- d2- يطور ذاته بالتعلم المستمر ومتابعه النماذج الناجحة والحديث في مجال التوزيع.

مواءمة مخرجات تعلم المقرر مع مخرجات التعلم للبرنامج:

Alignment of CILOs (Course Intended Learning Outcomes) to PILOs (Program Intended Learning Outcomes)

مخرجات التعلم المقصودة من البرنامج (Program Intended Learning Outcomes)	مخرجات التعلم المقصودة من المقرر (Course Intended Learning Outcomes)
A1- يظهر المعرفة والفهم بالمبادئ والنظريات والمفاهيم التسويقية المطبقة في بيئة الأعمال.	a1 - يذكر تطور قنوات التوزيع ومفهومها وأهدافها والعوامل المؤثرة في اختيارها ووسائل تحفيز أعضاء القناة والرقابة عليها.
A3- يظهر المعرفة والفهم بأساليب وطرق وبرامج الاتصالات التسويقية المناسبة للأسواق.	a2 - يُعرف أنظمة واستراتيجيات التوزيع والوسطاء وأنواعهم وأنظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي وأبعاده وسلسلة التوريد والامداد التسويقي.
A2. يبين الاتجاهات الفكرية المعاصرة في مجالات التسويق المختلفة.	a3- يحدد أنظمة التوزيع ووظائف الوسطاء حسب أنواعهم ووظائف التوزيع المادي واستراتيجية التوزيع الدولي ونظام الامداد التسويقي ومكوناته.
B2. يحدد الطرق والأساليب الممكن استخدامها للوصول إلى المستهلكين والمشتريين لتحقيق الأهداف التسويقية للمنشأة.	b1- يحدد عملياته تصميم قنوات التوزيع وأبعاده ويشرح اختيار قنوات التوزيع وتنظيمها وقنوات التوزيع الدولي وتنظيمها.
B3. يحلل الظواهر والمشكلات التسويقية بشكل عام واستنتاج مؤشرات تفيد في اتخاذ القرارات التسويقية.	b2 - يقيم تأثير العوامل المختلفة على اختيار قناة التوزيع وأعضاء القناة وانظمة واستراتيجيات التوزيع وفاعلية الوسطاء.
B4. يقيم الاستراتيجيات التسويقية والبيعية التي تستخدمها الشركات في الواقع العملي.	b3 - يقارن بين قنوات التوزيع المحلية والدولية وبين التوزيع المادي وسلسلة التوريد والامداد.
C1. يوظف النظريات والاستراتيجيات التسويقية، في معالجة المشكلات التسويقية في البيئة المحلية.	c1- يصنف قنوات التوزيع المستخدمة في الواقع العملي وأنواع الوسطاء وانظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي ومنشأته.
C2. يعد الخطط والبرامج التسويقية والبيعية للأسواق الحالية والمستهدفة المحلية والخارجية.	c2- يستعمل مفاهيم المقرر في تطوير قنوات التوزيع المستخدمة في تصميم نظام توزيع فعال.



-d1	يلتزم بالأخلاقيات المهنية ومستعداً للعمل ضمن فريق عمل لتطوير الأداء وحل المشاكل العملية.	D1. يشارك في فرق العمل بكفاءة، وبما يمكنه من العمل في مختلف وظائف التسويق والبيع.
-d2	يطور ذاته بالتعلم المستمر ومتابعه النماذج الناجحة والحديث في مجال التوزيع.	D3. يستخدم تكنولوجيا المعلومات في عمليات الاتصال والتواصل في مجال التسويق والبيع الشخصي

مواصفة مخرجات التعلم باستراتيجيات التعليم والتعلم والتقييم			
Alignment of CILOs to Teaching and Assessment Strategies			
أولاً: مواصفة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التعليم والتعلم والتقييم:			
First: Alignment of Knowledge and Understanding CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر / المعرفة والفهم Knowledge and Understanding CILOs	
- المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - اختبار تحصيل - الملاحظة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات - العروض التوضيحية - المناقشة - التعلم التعاوني - حل المشكلات - التعلم الذاتي - التدريس المصغر - التعلم بالاكتشاف	يذكر تطور قنوات التوزيع و مفهومها وأهدافها والعوامل المؤثرة في اختيارها ووسائل تحفيز أعضاء القناة والرقابة عليها.	- a1
- المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - اختبار تحصيل - الملاحظة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات - العروض التوضيحية - المناقشة - التعلم التعاوني - حل المشكلات - التعلم الذاتي - التدريس المصغر - التعلم بالاكتشاف	يُعرف أنظمة واستراتيجيات التوزيع والوسطاء وأنواعهم وأنظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي وأبعاده وسلسلة التوريد والامداد التسويقي.	- a2
- المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - اختبار تحصيل - الملاحظة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات - العروض التوضيحية - المناقشة - التعلم التعاوني - حل المشكلات - التعلم الذاتي - التدريس المصغر - التعلم بالاكتشاف	يحدد انظمة التوزيع ووظائف الوسطاء حسب أنواعهم ووظائف التوزيع المادي واستراتيجية التوزيع الدولي ونظام الامداد التسويقي ومكوناته.	- a3

ثانياً: مواصفة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقييم:



## Second: Alignment of Intellectual Skills CILOs

استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية Intellectual Skills CILOs
- الاختبار القصير - المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - الملاحظة - المقابلة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات التفاعلية - العروض التوضيحية - المناقشات - حل المشكلات - التعلم الذاتي - العصف الذهني - التعلم التعاوني	يحدد عملية تصميم قنوات التوزيع وأبعادها ويشرح اختيار قنوات التوزيع وتنظيمها وقنوات التوزيع الدولي وتنظيمها.
- الاختبار القصير - المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - الملاحظة - المقابلة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات التفاعلية - العروض التوضيحية - المناقشات - حل المشكلات - التعلم الذاتي - العصف الذهني - التعلم التعاوني	يقيم تأثير العوامل المختلفة على اختيار قناة التوزيع وأعضاء القناة وانظمة واستراتيجيات التوزيع وفاعلية الوسطاء.
- الاختبار القصير - المهام والتكليف - الاسئلة الشفهية - الملاحظة - المقابلة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- المحاضرات التفاعلية - العروض التوضيحية - المناقشات - حل المشكلات - التعلم الذاتي - العصف الذهني - التعلم التعاوني	يقارن بين قنوات التوزيع المحلية والدولية وبين التوزيع المادي وسلسله التوريد والامداد

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

## Third: Alignment of Professional and Practical Skills CILOs

استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر/ المهارات المهنية والعملية Professional and Practical Skills CILOs
- المهام والتطبيقات - الاسئلة الشفهية - الاختبارات القصيرة - المقابلة - الملاحظة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- العروض التوضيحية - المناقشات - التعلم التعاوني - العصف الذهني - حل المشكلات - تمثيل الأدوار - الحالات العملية	يصنف قنوات التوزيع المستخدمة في الواقع العملي وأنواع الوسطاء وانظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي ومنشأته.



	- التعلم بالاكتشاف		
- المهام والتطبيقات - الاسئلة الشفهية - الاختبارات القصيرة - المقابلة - الملاحظة - الاختبار النصفي - الامتحان النهائي	- العروض التوضيحي - المناقشات - التعلم التعاوني - العصف الذهني - حل المشكلات - تمثيل الأدوار - الحالات العملية - التعلم بالاكتشاف	يستعمل مفاهيم المقرر في تطوير قنوات التوزيع المستخدمة في تصميم نظام توزيع فعال.	-c2



رابعاً: مواءمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقييم: Fourth: Alignment of Transferable (General) Skills CILOs			
استراتيجية التقييم Assessment Strategies	استراتيجية التدريس Teaching Strategies	مخرجات المقرر Transferable (General) Skills CILOs	
- الواجبات والتكليفات - المقابلة - الملاحظة - الاختبارات القصيرة - مشروع التخرج - الاختبار النهائي	- العروض التوضيحية - العصف الذهني - المناقشة - حل المشكلات - التعليم الذاتي - تمثيل الأدوار	يلتزم بالأخلاقيات المهنية ومستعد للعمل ضمن فريق عمل لتطوير الأداء وحل المشاكل العملية.	-d1
- الواجبات والتكليفات - المقابلة - الملاحظة - الاختبارات القصيرة - مشروع التخرج - الاختبار النهائي	- العروض التوضيحية - العصف الذهني - المناقشة - حل المشكلات - التعليم الذاتي - تمثيل الأدوار	يطور ذاته بالتعلم المستمر ومتابعه النماذج الناجحة والحديث في مجال التوزيع.	-d2

موضوعات محتوى المقرر Course Content					
أولاً: موضوعات الجانب النظري Theoretical Aspect					
رموز مخرجات التعلم للمقرر (CILOs)	الساعات الفعالية Contact Hours	عدد الأسابيع Number of Weeks	الموضوعات التفصيلية Sub Topics List	الموضوعات الرئيسية/ الوحدات Topic List / Units	الرقم Order
a1 ,c1,c2	٣	١	مفهوم قنوات -التوزيع أهميه قنوات -التوزيع أهداف -التوزيع أنواع قنوات التوزيع-	قنوات التوزيع	1
a1,a2,b1,b2,c1,c2,d1	٦	٢	-أبعاد عملية التصميم -إجراءات تصميم القنوات -العوامل المؤثرة في اختيار قنوات التوزيع	تصميم قنوات التوزيع	2



			قرارات تصميم قنوات التوزيع		
a1,a2, b1,b2, c1,c2,d1	٦	٢	-أهميه اداره قنوات التوزيع -مفهوم اداره قنوات التوزيع اختيار قنوات التوزيع - تنظيم وتنسيق قناة التوزيع -تحفيز اعضاء قناة التوزيع -الرقابة على اعضاء القناة -تقييم اعضاء القناة	إدارة قنوات التوزيع	3
A1,b1,b2,c1,c2,d1,d2	٦	٢	سلوك -اعضاء القناة -انظمه التسويق العمودية والأفقية -استراتيجيات التوزيع -انظمه التوزيع الحديثة والمستقبلية -انظمه توزيع الخدمات	أنظمة واستراتيجيات التوزيع	4
a2,a3,b2, b3,c1, c2,d1	٦	٢	المفهوم -و الأبعاد -مبررات استخدام الوسطاء -تجار الجملة الوظائف والأنواع	الوسطاء	5



			-تجاره التجزئة الوظائف والأنواع -الوكلاء السماسرة		
a1,a3,b1, b3,c1,c2 d1,d2	٣	١	استراتيجية التوزيع -الدولي -قنوات التوزيع الدولية دور البيع - الشخصي -قرارات تنظيم التسويق الدولي	أنظمة التوزيع الدولي	6
a2,a3, b3, c1,c2,d1	٦	٢	-المفهوم الأبعاد -مداخل نظام التوزيع المادي -العلاقة بين التوزيع المادي و عناصر المزيج التسويقي -الوظائف الأساسية للتوزيع المادي	التوزيع المادي	7
a2,a3,b3, c1,c2,d1,d2	٦	٢	-سلسله التوريد ومكوناتها -نظام الامداد التسويقي ومكوناته -تطوير مفهوم نظام الامداد التسويقي	سلسلة التوريد ونظام الامداد التسويقي	8
===	42	١٤	إجمالي عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

<b>استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ المحاضرات</li><li>▪ حل المشكلات</li><li>▪ التعلم التعاوني</li><li>▪ العروض التوضيحية</li><li>▪ العصف الذهني</li><li>▪ تمثيل الأدوار</li></ul>	



- المناقشة والحوار
- التعلم الذاتي
- التعلم بالاكتشاف

vi. الأنشطة والتكليفات :Tasks and Assignments				
م N o	الأنشطة / التكليف Assignments/ Tasks	الدرجة المستحقة Mark	أسبوع التنفيذ Week Due	مخرجات التعلم CILOs (symbols)
١	أنشطة وتكاليف فردية	10	5,7,13	a1,a2,a3,b1, b2,b3,c1,c2,d1
٢	تحضير موضوع وعرضه	5	6, 10, 14	b3 a1,a2,a3,b1,b2, c1,c2,c3,d1,d2
٣	الحوار والمشاركة التفاعلية للطلاب في القاعة	5	اسبوعيا	a1,a2,a3,b1,b2, b3 c1,c2,d1
Total Score إجمالي الدرجة		20	=	===



تقييم التعلم Learning Assessment:					
مخرجات التعلم CILOs (symbols)	نسبة الدرجة إلى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	أسوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
a1,a2,a3,b1, b2,b3,c1,c2,d1	%٢٠	٢٠	5,7,13	أنشطة وتكليفات فردية	١
a1,a2,a3,b1,b2,b3, c1,c2,d1,d2	%٢٠	٢٠	٨	اختبار تحريري نصفي	٤
جميع المخرجات	%٦٠	٦٠	نهاية الفصل	الامتحان النهائي	٥
===	100%	100	الإجمالي Total		

مصادر التعلم Learning Resources:	
١. المراجع الرئيسية Required Textbook(s):	
١- محمود جاسم الصميدعي: ادارة قنوات التوزيع دار اليازوري عمان الأردن ٢٠١٩ - 1	
2- عبد الخالق باعلوي: ادارة قنوات التوزيع الأمين للنشر والتوزيع صنعاء ٢٠١٦ - 2	
٢. المراجع المساندة Essential References:	
١. هاني الضمور: قنوات التوزيع دار اليازوري عمان الأردن ٢٠٠٢	
٣. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... Electronic Materials and Web Sites etc.	
توجيه الطلبة بالرجوع لمواقع مرتبطة بموضوعات المقرر في الإنترنت.	

viii. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
١	<b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:</b> - يلتزم الطالب بحضور ٧٥% من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريراً بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب ٢٥% ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
٢	<b>الحضور المتأخر Tardy:</b> - يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويًا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
٣	<b>ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:</b> - لا يسمح للطالب بدخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الامتحان. - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.
٤	<b>التعيينات والمشاريع Assignments &amp; Projects:</b> - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكليفات وتسليمها. - إذا تأخر الطالب في تسليم التكليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكليف الذي تأخر في تسليمه.
٥	<b>الغش Cheating:</b> - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفي أو النهائي تطبق عليه لائحة شئون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش أو النقل في التكليفات والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكليف.



6	<u>الانتحال Plagiarism</u> : - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك
7	<u>Other policies</u> : - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليفات ..... الخ



خطة مقرر: إدارة قنوات التوزيع

i. معلومات عن أستاذ المقرر							
Information about Faculty Member Responsible for the Course							
الساعات المكتبية (أسبوعياً) Office Hours						د. عبدالكريم الدعيس	الإسم Name
الخميس THU	الأربعاء WED	الثلاثاء TUE	الاثنين MON	الأحد SUN	السبت SAT	المكان ورقم الهاتف Location & Telephone No.	
						البريد الإلكتروني E-mail	

ii. معلومات عامة عن المقرر					
:General information about the course					
إدارة قنوات التوزيع			اسم المقرر Course Title	١	
			رمز المقرر ورقمه Course Code and Number	٢	
المجموع Total	الساعات المعتمدة Credit Hours			الساعات المعتمدة للمقرر Credit Hours	٣
	سمنار/تمارين Seminar/Tutorial	عملي Practical	محاضرات Lecture		
3	-	-	3		
المستوى الرابع - الفصل الاول			المستوى والفصل الدراسي Study Level and Semester	٤	
مبادئ تسويق - تسويق خدمات			المتطلبات السابقة للمقرر (إن وجدت) Pre-requisites	٥	
			المتطلبات المصاحبة (إن وجدت) Co-requisite	٦	
بكالوريوس إدارة أعمال			البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر Program (s) in which the course is offered	٧	
العربية			لغة تدريس المقرر Language of teaching the course	٨	
مبنى كلية التجارة-جامعة صنعاء			مكان تدريس المقرر Location of teaching the course	٩	

iii. وصف المقرر :Course Description



يهدف هذا المقرر إلى تزويد الطلاب بالمعارف الأساسية حول نشأة وتطور قنوات التوزيع وأهميتها وأهدافها، وتصميم قنوات التوزيع، والعوامل المؤثرة في اختيار القنوات التوزيعية، إدارة قنوات التوزيع من حيث الاختيار، والتنسيق والرقابة والتقييم، كما يتناول أنظمة واستراتيجيات التوزيع، وأنواع الوسطاء ووظائفهم، وأنظمة التوزيع الدولي واستراتيجياته، والتوزيع المادي ومكوناته وسلسلة التوريد ونظام الامداد التسويقي ومكوناتهما.

#### iv. مخرجات تعلم المقرر (CILOs): Course Intended Learning Outcomes

- بعد الانتهاء من دراسة المقرر سوف يكون الطالب قادراً على أن:
- a1- يذكر تطور قنوات التوزيع و مفهومها وأهدافها والعوامل المؤثرة في اختيارها ووسائل تحفيز أعضاء القناة والرقابة عليها.
- a2- يُعرف أنظمة واستراتيجيات التوزيع والوسطاء وأنواعهم وأنظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي وأبعاده وسلسلة التوريد والامداد التسويقي.
- a3- يحدد أنظمة التوزيع ووظائف الوسطاء حسب أنواعهم ووظائف التوزيع المادي واستراتيجية التوزيع الدولي ونظام الامداد التسويقي ومكوناته.
- b1- يحدد عملية تصميم قنوات التوزيع وأبعادها ويشرح اختيار قنوات التوزيع وتنظيمها وقنوات التوزيع الدولي وتنظيمها.
- b2 - يقيم تأثير العوامل المختلفة على اختيار قناة التوزيع وأعضاء القناة وانظمة واستراتيجيات التوزيع وفاعلية الوسطاء.
- b3 - يقارن بين قنوات التوزيع المحلية والدولية وبين التوزيع المادي وسلسله التوريد والامداد
- c1- يصنف قنوات التوزيع المستخدمة في الواقع العملي وأنواع الوسطاء وانظمة التوزيع الدولي والتوزيع المادي ومنشأته.
- c2- يستعمل مفاهيم المقرر في تطوير قنوات التوزيع المستخدمة في تصميم نظام توزيع فعال.
- d1- يلتزم بالأخلاقيات المهنية ومستعد للعمل ضمن فريق عمل لتطوير الأداء وحل المشاكل العملية.
- d2- يطور ذاته بالتعلم المستمر ومتابعه النماذج الناجحة والحديث في مجال التوزيع.

#### محتوى المقرر Course Content:

##### أولاً: الموضوعات النظرية Theoretical Aspect:

الرقم Order	الوحدات (الموضوعات الرئيسية) Units	الموضوعات التفصيلية Sub Topics	الأسبوع Week Due	الساعات الفعلية Con. H
1	قنوات التوزيع	- مفهوم قنوات التوزيع - أهمية قنوات التوزيع - أهداف التوزيع - أنواع قنوات التوزيع-	١	٣
2	تصميم قنوات التوزيع	- أبعاد عملية التصميم - إجراءات تصميم القنوات - العوامل المؤثرة في اختيار قنوات التوزيع - قرارات تصميم قنوات التوزيع	٢، ٣	٦
3	إدارة قنوات التوزيع	- أهمية ادارة قنوات التوزيع - مفهوم ادارة قنوات التوزيع - اختيار قنوات التوزيع - تنظيم وتنسيق قناة التوزيع - تحفيز اعضاء قناة التوزيع	٤، ٥	٦



		-الرقابة على اعضاء القناة -تقييم اعضاء القناة		
٦	٧,٦	-سلوك اعضاء القناة -انظمة التسويق العمودية والأفقية -استراتيجيات التوزيع -انظمة التوزيع الحديثة والمستقبلية -انظمة توزيع الخدمات	أنظمة واستراتيجيات التوزيع	4
٣	٨	Mid-term Exam		5
٦	١٠,٩	-المفهوم والأبعاد -مبررات استخدام الوطاء -تجار الجملة الوظائف والأنواع -تجاره التجزئة الوظائف والأنواع -الوكلاء السماسرة	الوسطاء	6
٣	١١	-استراتيجية التوزيع الدولي -قنوات التوزيع الدولية - دور البيع الشخصي -قرارات تنظيم التسويق الدولي	أنظمة التوزيع الدولي	7
٦	١٣,١٢	-المفهوم والأبعاد -مداخل نظام التوزيع المادي -العلاقة بين التوزيع المادي و عناصر المزيج التسويقي -الوظائف الأساسية للتوزيع المادي	التوزيع المادي	8
٦	١٥,١٤	-سلسلة التوريد ومكوناتها -نظام الامداد التسويقي ومكوناته -تطوير مفهوم نظام الامداد التسويقي	سلسلة التوريد ونظام الامداد التسويقي	9
٣	١٦	Mid-term Exam		10
48	16	عدد الأسابيع والساعات الفعلية Number of Weeks /and Contact Hours Per Semester		

استراتيجيات التدريس :Teaching Strategies	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ المحاضرات</li><li>▪ حل المشكلات</li><li>▪ التعلم التعاوني</li><li>▪ العروض التوضيحية</li><li>▪ العصف الذهني</li><li>▪ تمثيل الادوار</li><li>▪ الحوار والمناقشة</li><li>▪ التعلم الذاتي</li><li>▪ التعلم بالاكتشاف</li></ul>	



أسبوع التنفيذ Week Due	الدرجة المستحقة Mark	الأنشطة / التكليف Assignments/ Tasks	م No
5,7,13	10	الواجبات والتكليف	١
6, 10, 14	5	تحضير الطالب الموضوع وعرضه	٢
اسبوعيا	5	الحوار والمشاركة التفاعلية للطالب في القاعة	٣
==	20	Total Score إجمالي الدرجة	

نسبة الدرجة إلى الدرجة النهائية Proportion of Final Assessment	الدرجة Mark	أسبوع التقييم Week due	أنشطة التقييم Assessment Tasks	الرقم No.
٪٢٠	٢٠	5,7,13	أنشطة وتكليفات فردية	١
٪٢٠	٢٠	٨	اختبار تحريري نصفى	٢
٪٦٠	٦٠	نهاية الفصل	الامتحان النهائي	٣
100%	100	Total	الإجمالي	

مصادر التعلم Learning Resources:
١. المراجع الرئيسية (Required Textbook(s): ١- محمود جاسم الصميدعي ادارة قنوات التوزيع دار البازورى عمان الأردن ٢٠١٩ - 1 2- عبد الخالق باعلوي ادارة قنوات التوزيع الأمين للنشر والتوزيع صنعاء ٢٠١٦ - 2
٢. المراجع المساندة (Essential References): هاني الضمور قنوات التوزيع دار اليازوري عمان الأردن ٢٠٠٢
٣. المصادر الإلكترونية ومواقع الإنترنت... (Electronic Materials and Web Sites etc. ... توجيه الطلبة بالرجوع لمواقع مرتبطة بموضوعات المقرر في الإنترنت.

ix. الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر Course Policies	
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:	
١	<b>سياسة حضور الفعاليات التعليمية Class Attendance:</b> - يلتزم الطالب بحضور ٧٥٪ من المحاضرات ويحرم في حال عدم الوفاء بذلك. - يقدم أستاذ المقرر تقريرا بحضور وغياب الطلاب للقسم ويحرم الطالب من دخول الامتحان في حال تجاوز الغياب ٢٥٪ ويتم اقرار الحرمان من مجلس القسم.
٢	<b>الحضور المتأخر Tardy:</b> - يسمح للطالب حضور المحاضرة إذا تأخر لمدة ربع ساعة لثلاث مرات في الفصل الدراسي، وإذا تأخر زيادة عن ثلاث مرات يحذر شفويا من أستاذ المقرر، وعند عدم الالتزام يمنع من دخول المحاضرة.
٣	<b>ضوابط الامتحان Exam Attendance/Punctuality:</b> - لا يسمح للطالب بدخول الامتحان النهائي إذا تأخر مقدار (٢٠) دقيقة من بدء الامتحان - إذا تغيب الطالب عن الامتحان النهائي تطبق اللوائح الخاصة بنظام الامتحان في الكلية.
٤	<b>التعيينات والمشاريع Assignments &amp; Projects:</b> - يحدد أستاذ المقرر نوع التعيينات في بداية الفصل ويحدد مواعيد تسليمها وضوابط تنفيذ التكليفات وتسليمها.



5	- إذا تأخر الطالب في تسليم التكاليفات عن الموعد المحدد يحرم من درجة التكاليف الذي تأخر في تسليمه. <b>الغش Cheating:</b> - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش في الامتحان النصفى أو النهائى تطبق عليه لائحة شئون الطلاب. - في حال ثبوت قيام الطالب بالغش أو النقل في التكاليفات والمشاريع يحرم من الدرجة المخصصة للتكاليف.
6	<b>الانتحال Plagiarism:</b> - في حالة وجود شخص ينتحل شخصية طالب لأداء الامتحان نيابة عنه تطبق اللائحة الخاصة بذلك
7	<b>سياسات أخرى Other policies:</b> - أي سياسات أخرى مثل استخدام الموبايل أو مواعيد تسليم التكاليفات .... الخ



جامعة صناعاء  
كلية التجارة والاقتصاد  
قسم إدارة الاعمال  
برنامج التسويق

رئيس الجامعة  
د/القاسم العباس

مركز التطوير الأكاديمي وضمان الجودة  
د/هدى العماد

عميد الكلية  
د/مشعل الريفي

نائب العميد لشئون الجودة  
د/ناصر الطويل

رئيس القسم  
د/فضل المحمودي