



# توصيف المقرر الدراسي

## (بكالوريوس)

اسم المقرر: إدارة قنوات التسويق
رمز المقرر: 25141 تسق
البرنامج: التسويق والتجارة الالكترونية
القسم العلمي: العلوم الإدارية
الكلية: التطبيقية
المؤسسة: جامعة بيشة
نسخة التوصيف: 2
تاريخ آخر مراجعة: 27-8-2023





### جدول المحتويات

- أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي: ..... 3
- ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها: ..... 4
- ج. موضوعات المقرر ..... 5
- د. أنشطة تقييم الطلبة ..... 5
- هـ. مصادر التعلم والمرافق: ..... 6
- و. تقويم جودة المقرر: ..... 6
- ز. اعتماد التوصيف: ..... 7



أ. معلومات عامة عن المقرر الدراسي:  
1. التعريف بالمقرر الدراسي

1. الساعات المعتمدة: (2)

2. نوع المقرر

أ -	<input type="checkbox"/> متطلب جامعة	<input type="checkbox"/> متطلب كلية	<input checked="" type="checkbox"/> متطلب تخصص	<input type="checkbox"/> متطلب مسار	<input type="checkbox"/> أخرى
ب -	<input checked="" type="checkbox"/> إجباري	<input type="checkbox"/> اختياري			

3. السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر: ( السنة الأولى المستوى الثاني )

4. الوصف العام للمقرر

يتناول هذا المقرر القضايا والاستراتيجيات المتعلقة بتوزيع المنتجات أو الخدمات من قسم الإنتاج حتى تصل للمستهلك النهائي أو المستخدمين النهائيين، ويركز على الدور الذي تلعبه هذه الاستراتيجيات في خطة التسويق الشاملة. وتشمل المواضيع استراتيجيات التوزيع المادي، والتخزين وإدارة المخزون، وتصميم قناة التوزيع، أنواع منشآت التوزيع، والاختيار المفاضلة بين منشآت التوزيع، إدارة الصراع وبناء التكامل في القناة التوزيعية، ومراقبة القنوات.

5- المتطلبات السابقة لهذا المقرر (إن وجدت)

مقرر مبادئ التسويق.

6- المتطلبات المترتبة مع هذا المقرر (إن وجدت)

لا يوجد

7. الهدف الرئيس للمقرر

التعرف على أنواع قنوات التسويق وكيفية اختيارها وتقييمها وإدارتها وتعريف الطالب بأهمية القناة التسويقية في النشاط التسويقي ككل..

2. نمط التعليم (اختر كل ما ينطبق)

م	نمط التعليم	عدد الساعات التدريسية	النسبة
1	تعليم تقليدي	30%	100%
2	التعليم الإلكتروني	/	/
3	التعليم المدمج • التعليم التقليدي • التعليم الإلكتروني	/	/
4	التعليم عن بعد	/	/

### 3. الساعات التدريسية (على مستوى الفصل الدراسي)

م	النشاط	ساعات التعلم	النسبة
1	محاضرات	30%	100%
2	معمل أو إستوديو	/	/
3	ميداني	/	/
4	دروس إضافية	/	/
5	أخرى	/	/
الإجمالي		30%	100%

### ب. نواتج التعلم للمقرر واستراتيجيات تدريسها وطرق تقييمها:

الرمز	نواتج التعلم	رمز نتائج التعلم المرتبط بالبرنامج	استراتيجيات التدريس	طرق التقييم
المعرفة والفهم				
1.0				
1.1	معرفة الطالب للمفاهيم والأساسيات المحيطة بالقنوات التسويقية.	٢٤،١٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
1.2	إدراك الطالب لمكونات بيئة القناة التسويقية.	٢٤،١٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
1.3	معرفة الطالب لأنواع وأشكال القنوات التسويقية.	٣٤	محاضرات. مناقشة جماعية	الاختبارات (التحريرية والشفهية).
المهارات				
2.0				
2.1	مهارة تحديد ومعرفة نوع المنشأة التسويقية.	٢م،١م	المحاضرة والأمثلة التطبيقية.	الاختبارات والواجبات المنزلية. تقييم أستاذ المقرر.
2.2	اكتساب مهارة تخطيط القناة التسويقية.	٤م٣	المحاضرة والأمثلة التطبيقية.	الاختبارات والواجبات المنزلية. تقييم أستاذ المقرر.
القيم والاستقلالية والمسؤولية				
3.0				
3.1	إمكانية إدارة الصراع وبناء التعاون داخل القناة التسويقية	ق١،٣	واجبات جماعية	تقييم العمل الجماعي ثم مساهمة كل طالب
3.2	القدرة على التواصل الفعال شفهيًا وكتابيًا والعمل بشكل قيادي وجماعي.	ق٢	واجبات جماعية	تقييم العمل الجماعي ثم مساهمة كل طالب

### ج. موضوعات المقرر

م	قائمة الموضوعات	الساعات التدريسية المتوقعة
1	القناة التسويقية: التركيب والوظائف	3
2	تحليل بيئة القناة التسويقية	4
3	تخطيط القنوات التسويقية	2
4	المؤسسات التسويقية	2
5	القيادة داخل القناة التسويقية	2
6	ادارة الصراع داخل القنوات التسويقية	2
7	تقييم اداء القناة التسويقية	3
8	ادارة القنوات التسويقية والمزيج التسويقي	3
9	ادارة لتوزيع المادي	3
10	قنوات تسويق الخدمات	3
11	قنوات التسويق الدولية	3
المجموع		30

## د. أنشطة تقييم الطلبة

م	أنشطة التقييم	توقيت التقييم (بالأسبوع)	النسبة من إجمالي درجة التقييم
1	اختبار تحريري فصلي أول .	الأسبوع السادس	15 %
2	اختبار فصلي ثاني	الأسبوع العاشر	15 %
3	واجبات + كويزات + مشاركات.	خلال الفصل الدراسي	20 %
4	اختبار تحريري نهائي .	الأسبوع العشر	50 %

أنشطة التقييم (اختبار تحريري، شفهي، عرض تقديمي، مشروع جماعي، ورقة عمل وغيره).

## هـ. مصادر التعلم والمرافق:

### 1. قائمة المراجع ومصادر التعلم:

على فلاح الزغبى، إدارة التوزيع -مدخل تطبيقي متكامل، دار المسيرة عمان (2015الأردن، 2015م.	المرجع الرئيس للمقرر
هاني حامد الضمور، إدارة قنوات التوزيع ، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2010م حواس مولود، أوكيل رايح، التسويق وتحديات تسيير قنوات التوزيع، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر 2018م.	المراجع المساندة
	المصادر الإلكترونية
	أخرى

### 2. المرافق والتجهيزات المطلوبة:

العناصر	متطلبات المقرر
المرافق النوعية (القاعات الدراسية، المختبرات، قاعات العرض، قاعات المحاكاة ... إلخ)	قاعات دراسية مجهزة تتسع لـ 60 طالب أو طالبة وموصلة علي الانترنت
التجهيزات التقنية (جهاز عرض البيانات، السبورة الذكية، البرمجيات)	حاسب آلي، داتا شوا وسبورة ذكية
تجهيزات أخرى (تبعاً لطبيعة التخصص)	اقلام وورق

## و. تقويم جودة المقرر:

مجالات التقويم	المقيمون	طرق التقويم
فاعلية التدريس	الطلبة + رئيس القسم + والتقييم الذاتي	مباشر عن طريق الاستبيانات - وغير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج
فاعلية طرق تقييم الطلاب	الطلبة - أعضاء هيئة التدريس - رئيس القسم	مباشر عن طريق الاستبيانات - وغير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج
مصادر التعلم	المراجع النظير - استاذ المقرر - الطلاب	مباشر عن طريق المقارنات المرجعية - وتحديث المراجع
مدى تحصيل مخرجات التعلم للمقرر	استاذ المقرر - رئيس القسم	غير مباشر عن طريق تحليل الاداء والنتائج
أخرى		

المقيمون (الطلبة، أعضاء هيئة التدريس، قيادات البرنامج، المراجع النظير، أخرى (يتم تحديدها). طرق التقويم (مباشر وغير مباشر).

## ز. اعتماد التوصيف:

الكلية التطبيقية	جهة الاعتماد
	رقم الجلسة
30-8-2023	تاريخ الجلسة