

وصف المقرر

الكلية	الاعمال			
القسم	التسويق الرقمي	NQF level	7	
اسم المقرر	ادارة التجزئة	الرمز	305371	متطلب سابق
الساعات المعتمدة	3	نظري	نظري	عملي
منسق المقرر	د.علاء شكيب الزبيدي	الايميل	Alash121@gmail.com	مبادئ التسويق
المدرسون	د.علاء شكيب الزبيدي	الايميلات		
وقت المحاضرة	11:30-10:00 ربع .سبت	المكان	الحرم الجامعي F405	
الفصل الدراسي	الأول	تاريخ الاعداد	1\10\2026	تاريخ التعديل 1\10\2026
الشهادة	بكالوريوس في التسويق	شكل الحضور	مدمج	

وصف المقرر المختصر

يتناول هذا المساق الى التعريف بمفهوم تجارة التجزئة والجملة، ودورها في المنتج واساليب عمل هذا النوع من التجارة وانوعها، وسمات كل منها، وطرق البيع وطرق توزيع سلع الجملة ودور تجارة التجزئة في رفد المستهلك النهائي بالسلع والخدمات والتعريف بأهمية المؤسسات التجارية.

اهداف المقرر

- أهداف معرفية تسعى الى تعريف الطالب بالمساق وما ينطوي عليه من مفاهيم تضيف الى الطالب معارف جديدة في ادارة التجزئة.
- يهدف كذلك الى تنمية مهارات الطالب على التفاعل والحوار أثناء المحاضرة بشكل تفاعلي.
- اكساب الطالب بعض المهارات الميدانية المتعلقة بالمساق.
- التعرف على طبيعة القنوات التوزيعية وتدريب الطالب على كيفية التعامل مع تلك القنوات التوزيعية.
- توضيح كيفية التعامل مع تجار التجزئة.
- تدريبهم على تقييم السياسات والاستراتيجيات المختلفة لتجارة التجزئة والجملة في التعامل مع المنمنجات ذات العلاقة.
- توضيح كيفية ادارة المنشآت الكترونية من حيث الادخال والاخراج.
- تعريف الطلبة بإيلاء تجارة التجزئة مسؤولياتها اتجاه المجتمع والدولة.

مخرجات التعلم

A- المعرفة – الفهم النظري

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

يتوقع من خريج برنامج البكالوريوس في تخصص التسويق ان يكون قادراً على:

a1. الفهم والمعرفة الكاملة والشاملة لسياسات واستراتيجيات ادارة التجزئة واستخدام الاساليب الحديثة في ادارتها وكذلك عمليات التنسيق.

A- المعرفة – التطبيق العملي

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

a2. تطبيق عملي على التعامل الالكتروني في تجارة التجزئة من حيث تأهيل الكادر الوظيفي من حيث الادخال والاخراج.

طرق التعلم والتعليم

1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر(باور بوينت)power point.
2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف).
3. مناقشات صفية.
4. التعلم الذاتي.
5. مناقشات وجلسات عصف ذهني.
6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- مشاريع جماعية
- تقارير
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

B. مهارات –الحل العام للمشكلات والمهارات التحليلية

عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

b1. تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة باستراتيجيات ادارة التجزئة.

B. مهارات -الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والحسابات
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

b2. تحليل كيفية استخدام سياسات واستراتيجيات ادارة التجزئة المختلفة في ظل تغير البيئة
المحيطة بالمنظمة.

طرق التعلم والتعليم

- المناقشة.
- التعلم في مجموعات صغيرة
- (ورش عمل - تعلم تعاوني).
- المحاكاة.
- التعلم القائم على المشاريع.
- العصف الذهني.

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- مشاريع جماعية
- تقارير
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

C. الكفايات: الحكم الذاتي والمسؤولية والسياق
عند اكمال متطلبات البرنامج، سيتمكن الخريجون من:

c1. تصميم المزيج التسويقي لإدارة التجزئة وتقييم البدائل لاستراتيجيات إدارة التجزئة.

طرق التعلم والتعليم

مناقشة التقارير البحثية
نقد الاستراتيجيات التعليمية

طرق التقييم

- مشاريع فردية
- اختبارات دورية
- اختبار نهاية الفصل
- أنشطة صفية
- اختبارات عملية

محتوى المقرر

أسبوع	ساعات	مخرجات	المواضيع	طرق التعلم والتعليم	طرق التقييم
1.	3	a1 b1	الفصل الأول: مقدمة في استراتيجيات وإدارة مؤسسات تجارة التجزئة.	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت) power point. 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
2.	3	a1 b1	الفصل الأول: مقدمة في استراتيجيات وإدارة مؤسسات تجارة التجزئة.	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة

صفية، اختبارات عملية	بوينت (power point). 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.				
مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية	1. عروض سمعية وبصرية وضوئية من خلال الكمبيوتر (باور بوينت power point). 2. مواد مطبوعة (تتضمن مواقف تعليمية بهدف استخدامها في عملية التحليل والاستنتاج والحكم على المواقف). 3. مناقشات صفية. 4. التعلم الذاتي. 5. مناقشات وجلسات عصف ذهني. 6. تكوين مجموعات عمل صغيرة واختيار كل مجموعة لموضوع من موضوعات علم النفس الاجتماعي والعمل على دراستها	الفصل الأول: مقدمة في استراتيجيات وإدارة مؤسسات تجارة التجزئة.	a1 b1	3	3.

				وتكوين فكرة لبحث علمي في ضوء التعلم التعاوني.	
4.	3	c1	الفصل الثاني: إدارة عناصر مزيج التجزئة.	تعريف الطلبة بالعناصر الادارية لتجارة التجزئة وخلق عملية عصف ذهني لديهم.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
5.	3	c1	الفصل الثاني: إدارة عناصر مزيج التجزئة.	تعريف الطلبة بالعناصر الادارية لتجارة التجزئة وخلق عملية عصف ذهني لديهم.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
6.	3	b2 a2	الفصل الثالث: أشكال مؤسسات التجزئة.	معرفتهم لأنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
7.	3	b2 a2	الفصل الثالث: أشكال مؤسسات التجزئة.	معرفتهم لأنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
8.	3	b2 a2	الفصل الثالث: أشكال مؤسسات التجزئة.	معرفتهم لأنواع واشكال مؤسسات تجارة التجزئة.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
9.	3	c1	الفصل الرابع: الوظائف التسويقية لمؤسسات تجارة التجزئة.	ساهم هذا الفصل في تعريف الطلبة بالوظائف التي تقوم بها تجارة التجزئة وتمكنهم من العمل على القيام بالوظائف الموكولة اليهم.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
10.	3	c1	الفصل الرابع: الوظائف التسويقية لمؤسسات تجارة التجزئة.	ساهم هذا الفصل في تعريف الطلبة بالوظائف التي تقوم بها تجارة التجزئة وتمكنهم من العمل على القيام	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية

	بالوظائف الموكولة اليهم.				
11.	3	c1	الفصل الخامس: العلاقة الإدارية بين مؤسسات تجارة التجزئة وتجارة الجملة.	معرفتهم للعلاقة بين الحلقات التجارية منشآت تجارة الجملة والتجزئة وتمكنهم من القيام بالأدوار الموكولة اليهم.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
12.	3	c1	الفصل الخامس: العلاقة الإدارية بين مؤسسات تجارة التجزئة وتجارة الجملة.	معرفتهم للعلاقة بين الحلقات التجارية منشآت تجارة الجملة والتجزئة وتمكنهم من القيام بالأدوار الموكولة اليهم.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
13.	3	b2 c1	الفصل السادس: بيئة التجزئة.	مدى تفهمهم للعناصر البيئية الجزئية الخارجية ومدى ملائمتها في ادارة منشآت التجزئة وفقا للمعطيات البيئة وعلى اختلاف العناصر البيئية.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
14.	3	b2 c1	الفصل السادس: بيئة التجزئة.	مدى تفهمهم للعناصر البيئية الجزئية الخارجية ومدى ملائمتها في ادارة منشآت التجزئة وفقا للمعطيات البيئة وعلى اختلاف العناصر البيئية.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
15.	3	c1	الفصل السابع: إدارة الطلب على سلع تجارة التجزئة.	قدرة الطلبة على التعامل مع رواد مؤسسات التجزئة والتعامل مع محتوياتها.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
16.		c1	الفصل السابع: إدارة الطلب على سلع تجارة التجزئة.	قدرة الطلبة على التعامل مع رواد مؤسسات التجزئة والتعامل مع محتوياتها.	مشاريع فردية، مشاريع جماعية، تقارير، اختبارات دورية، أنشطة صفية، اختبارات عملية
المكونات					
الكتاب			- إدارة التجزئة. د محمد العوامرة 2019 . دار الحامد.		

1- إدارة التجزئة. د محمد العوامرة 2023 . دار الحامد. 2- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور، دار وائل، 2020 3- إدارة القنوات التسويقية، هاني الضمور وعبدالله سمارة (1993) مؤسسة وائل للنسخ السريع، عمان. 4- محمد عبيدات، وهاني الضمور (2020) الاتجاهات الحديثة في ادارة المنشآت التسويقية (مؤسسة دار المعالي للنشر والتوزيع عمان). 5- ناجي معلا ورائف توفيق (2021) اصول التسويق : مدخل استراتيجي، (مركز طارق للخدمات- عمان) 6 - Freidam, W. (1986) “ The role of packaging in physical Distribution Transportation& Distribution Management ” 7-Dabbas,N.(2000), principle of food production, Amman, Dar alhamed, first edition. 8-Anderson. C.H.,(1993) Retailing concepts, Strategy& information, united states of America, west publishing company. First edition. 9- Blackwell, Roger,D.et.al.,(2001), consumer behavior,9ed, U.S.A. 10-Kotler, P.,& K.,(2006), Marketing management,12thed.Upper saddle river,NJ: Prentice Hall.	المراجع
- إدارة قنوات التوزيع، هاني الضمور، دار وائل، 2022 3- إدارة القنوات التسويقية، هاني الضمور وعبدالله سمارة (2020) مؤسسة وائل للنسخ السريع، عمان. 4- محمد عبيدات، وهاني الضمور (1988) الاتجاهات الحديثة في ادارة المنشآت التسويقية (مؤسسة دار المعالي للنشر والتوزيع عمان). 5- ناجي معلا ورائف توفيق (2019) اصول التسويق : مدخل استراتيجي، (مركز طارق للخدمات- عمان) 6 - Freidam, W. (1986) “ The role of packaging in physical Distribution Transportation& Distribution Management ” 7-Dabbas,N.(2000), principle of food production, Amman, Dar alhamed, first edition. 8-Anderson. C.H.,(1993) Retailing concepts, Strategy& information, united states of America, west publishing company. First edition. 9- Blackwell, Roger,D.et.al.,(2001), consumer behavior,9ed, U.S.A. 10-Kotler, P.,& K.,(2006), Marketing management,12thed.Upper saddle river,NJ: Prentice Hall.	موصى به للقراءة
نعم	مادة الكترونية
الانترنت والمكتبة	مواقع اخرى

خطة تقييم المقرر						
المخرجات					الدرجة	طرق التقييم
c1	b2	b1	a2	a1		
10	5	5	5	5	30	الامتحان الأول (المنتصف)
					لا يوجد	الامتحان الثاني (إذا توفر)
10	5	5	10	10	40	الامتحان النهائي
					30	اعمال الفصل
3		2	5		10	الوظائف
						حالات للدراسة
2	2	2	2	2	10	المناقشة والتفاعل
						أنشطة جماعية
2	2	2	2	2	10	امتحانات مختبرات ووظائف
						عروض تقديمية
						امتحانات قصيرة
27	14	16	24	19	100	المجموع

تقييمات الأعمال الفصلية

الانتحال
الانتحال او السرقة الأدبية هو ان يأخذ شخص ما عملاً لشخص آخر ويدعي انه عمله. يوجد في الجامعة سياسة صارمة بشأن الانتحال، وإذا تم اكتشاف الانتحال بالفعل، سيتم تطبيق هذه السياسة. العقوبات تنطبق أيضًا على أي شخص يساعد شخصاً آخر على ارتكاب الانتحال (على سبيل المثال عن طريق السماح لشخص ما بنسخ التعليمات البرمجية الخاصة بك عن علم). يختلف الانتحال عن العمل الجماعي حيث يشارك عدد من الأفراد الأفكار حول كيفية تنفيذ المقررات الدراسية. نشجعك بشدة على العمل في مجموعات، وبالتأكيد لن تتم معاقبتك على ذلك. هذا يعني أنه يمكنك العمل معاً في عمل مشروع او انجاز وظيفة. المهم هو أن يكون لديك فهم كامل لجميع جوانب البرنامج المكمل. من أجل السماح بالتقييم الصحيح يجب عليك الالتزام بدقة بمتطلبات عمل المشروع او الوظيفة كما هو موضح أعلاه ومفصل. هذه المتطلبات موجودة لتشجيع العمل الجماعي، والفهم الفردي، وتسهيل التقييم الفردي، ومنع الانتحال.