

الجامعة الأردنية

كلية الأعمال

الخطة الدراسية

في

إدارة التصدير والاستيراد

دبلوم مهني

أولاً: مبررات استحداث البرنامج

1. يأتي استحداث هذا البرنامج تلبية لاحتياجات السوق المحلي من الخبراء المؤهلين في ميادين الاستيراد والتصدير الذي يعد أحد أهم الدعائم الأساسية للاقتصاد الوطني.
2. ازدياد نشاط مؤسسات الأعمال الأردنية في مجال التجارة الدولية وحاجتها الماسة إلى كوادر بشرية وأخصائيين مؤهلين مدربين في مجال التصدير والاستيراد.
3. تزايد الحاجة إلى مؤهلين متخصصين في التجارة الدولية ليس فقط في الأردن بل في الدول العربية وخاصة النفطية منها.
4. وجود جهات دولية داعمة لتنفيذ البرنامج كمنظمة التجارة الدولية من خلال وجود كرسي لها في الجامعة تقدم فيه خدمات بناء القدرات البحثية والتعليمية والبرامج المهنية.
5. عدم وجود مؤسسات أكاديمية في الأردن تقدم مثل هذه البرامج المهنية على مستوى أكاديمي ومهني.

ثانياً: أهداف البرنامج:

1. إعداد كفاءات بشرية لديها قدرات علمية وعملية في نشاطات التصدير والاستيراد المختلفة.
2. إكساب الطلبة المهارات اللازمة لأداء وظائف التصدير بفعالية في البيئة الدولية من خلال التعرف على مخاطر التبادل التجاري والقوانين وطرق الشحن والدفع والتمويل والتأمين والإطار القانوني لبيئة سوق العمل الدولية.
3. إكساب الطلبة المهارات والمعارف الضرورية في مجال إعداد الخطط التصديرية والدخول للأسواق الدولية والسير في إجراءات التصدير والاستيراد.

ثالثاً: نواتج التعلم

عند الانتهاء من البرنامج سيكون لدى الطالب معرفة ومهارات غنية وشاملة في كل مما يلي:

1. وظائف التصدير والاستيراد الفعالة.
2. إجراءات التصدير وتقييم فرص التصدير وتحليل الأسواق الدولية.
3. استراتيجيات اختيار الأسواق الدولية لغايات التصدير.
4. الاتصال والتعامل بكفاءة وفاعلية مع ثقافات مختلفة.
5. تطوير وتطبيق خطط وبرامج التصدير بفعالية.
6. طرق الدفع والتمويل في التجارة الدولية.
7. الوثائق والمستندات والنظام اللوجستي في الاستيراد والتصدير.
8. كيفية تطوير البرامج التسويقية التصديرية وتطوير المنتجات والترويج والتسعير والتوزيع
9. القواعد والإجراءات الإدارية والفنية والمستندات المطلوبة والجهات المتعامل معها
10. مصطلحات التجارة الدولية وشروط و قوانين غرفة التجارة الدولية "Incoterms".
11. طرق النقل والشحن والتأمين في التجارة الدولية.
12. مهارات التفاوض التجاري.
13. شروط وامتيازات الاتفاقيات التجارية الدولية.

الخطة الدراسية للدبلوم المهني في

إدارة التصدير والاستيراد

أولاً: احكام وقواعد عامة

1. تتفق هذه الخطة مع تعليمات برامج الدبلوم المهني في الجامعة.
2. التخصصات التي يمكن قبولها في هذا البرنامج: درجة البكالوريوس في جميع التخصصات.

ثانياً: شروط خاصة: خبرة عملية في الاعمال التجارية والصناعية لا تقل عن عام.

ثالثاً: تتكون مواد هذه الخطة من (24) ساعة معتمدة موزعة كما يلي:

1. مواد إجبارية (18) ساعة معتمدة كما يلي:

أ- المتطلبات الإجبارية: (18) ساعة معتمدة وتشمل المواد الآتية:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	تطبيقي (عملي)	المتطلب السابق
1604501	إدارة الاستيراد والتصدير	3	2	2	-
1604503	طرق الدفع والتمويل التصديري	3	2	2	-
1604525	سياسات التسعير التصديري	3	2	2	-
1604507	التجارة الإلكترونية	3	2	2	-
1604509	أساسيات في قانون التجارة الدولية	3	2	2	-
1604511	إدارة الإمداد والتزويد في التجارة الدولية	3	2	2	-

ب- المتطلبات الاختيارية (6) ساعات معتمدة يتم اختيارها مما يلي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	تطبيقي (عملي)	المتطلب السابق
1604513	التفاوض التجاري	3	2	2	-
1604515	اتصالات الأعمال الدولية	3	2	2	-
1604517	إدارة المعارض التجارية الدولية	3	2	2	-
1604519	إدارة المبيعات والترويج الدولي	3	2	2	-
1604521	أبحاث الاستيراد والتصدير	3	2	2	-

وصف المواد

برنامج الدبلوم المهني في إدارة التصدير والاستيراد

1604501 إدارة الاستيراد والتصدير	المتطلب السابق
تهدف هذه المادة إلى تزويد الطالب بدليل عملي لأكثر الأنشطة أهمية في التجارة الدولية وهو نشاط الاستيراد والتصدير وذلك من خلال توضيح مفهومهما وسياساتهما، وإجراءاتهما والجوانب الإدارية في النشاط الاستيرادي والتصدير من حيث التخطيط والتنظيم والرقابة، والمصطلحات المتداولة في التجارة الدولية.	

1604503 طرق الدفع والتمويل التصديري	المتطلب السابق
تهدف هذه المادة إلى تزويد الطالب بطرق الدفع في التجارة الدولية التقليدية والحديثة والاعتمادات البنكية والكمبيالات ومخاطر التمويل وقضايا تحويل العملة وطرق التعامل مع البنوك الدولية.	

1604505 سياسات التسعير التصديري	المتطلب السابق
تهدف هذه المادة إلى دراسة موضوع التسعير التصديري وذلك من خلال تحديد مفهوم السعر التصديري وعلاقته بعناصر المزيج التسويقي الأخرى، بالإضافة إلى تطوير استراتيجيات التسعير التصديري، وذلك من خلال تحديد وأهداف التسعير، وتحديد الطلب وعلاقته بالسعر، ومرونة الطلب السعرية، وحساسية السعر، وتقدير التكاليف وعلاقتها بالسعر، وتحليل أسعار المنافسين، وطرق التسعير الدولية، والسعر النهائي، وتطبيق استراتيجيات التسعير، وتكييف الأسعار (تخفيض وزيادة الأسعار).	

1604507 التجارة الإلكترونية	المتطلب السابق
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بطبيعة وأهمية التجارة الإلكترونية واستخداماتها في الأسواق المحلية والدولية، مقارنة التسويق التقليدي بالتسويق الإلكتروني مبرزاً أهم مزاياه وفوائده، وتخطيط التجارة الإلكترونية وتنفيذه، والإنترنت ووظائفها واستخداماتها، ووسائل التسويق الإلكتروني وكيفية تقسيم السوق وتحليله باستخدام الوسائل الإلكترونية وكيفية تجميع وظائف الترويج (المزيج الترويجي الإلكتروني)، بالإضافة إلى تعريف الطالب بعملية تصميم صفحة الشبكة الإلكترونية الـ web page ، وتقديم الطالب أيضاً إلى عملية تجميع وتخزين معلومات السوق باستخدام التكنولوجيا والإنترنت، بالإضافة إلى مواضيع متفرقة أخرى كأمان الاتجار الإلكتروني	

المتطلب السابق	1604509 أساسيات في قانون التجارة الدولية
تشتمل هذه المادة على التعريف بقانون التجارة الدولية، وخصائصه ومكوناته، وأشخاصه، والمنظمات التي تهتم به، كما تشتمل المادة على دراسة التحكيم في تسوية النزاعات في مجال التجارة الدولية وتطبيقات في قضايا الاستيراد والتصدير من الناحية القانونية.	

المتطلب السابق	1604511 إدارة الامداد والتزويد في التجارة الدولية
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بطبيعة وأهمية النظام اللوجستي الدولي والإجراءات الجمركية وطرق الشحن والنقل البري والجوي والبحري وطرق التحميل والتفريغ والتغليف وطرق وأنواع التأمين وطرق التسليم في التجارة الدولية والوثائق والمستندات التجارية.	
المتطلب السابق	1604513 التفاوض التجاري
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بأهمية التفاوض ومجالاته العامة المختلفة، كالتفاوض العمالي والتجاري والاقتصادي والسياسي والعسكري ومن ثم تقديمه إلى حقل التفاوض التجاري وأنواعه. وتركز المادة على نماذج واستراتيجيات التفاوض وخطوات أو مراحل التفاوض، وعلى الأنماط والإجراءات السلوكية المكتسبة أو المتبناة أثناء عملية التفاوض، وعلى العوامل المؤثرة على سير عملية التفاوض ونتائجها، بالإضافة إلى تناول المادة عملية تخطيط التفاوض. كما يقوم مدرس المادة بتعريف الطلبة بأساليب التحكيم والتوفيق بين الأطراف المتنازعة، وبأساليب الضغط المستخدمة للتأثير على الطرف المفاوض الآخر والأساليب المضادة وبأساليب الإيقاع في الفخ والإحراج والمغالطة والطريق المسدود. وسوف تتناول المادة أيضا نماذج وحالات واقعية في قاعة المحاضرة وتمارين عملية.	

المتطلب السابق	1604515 اتصالات الأعمال الدولية
تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بمفاهيم الاتصال وأساسيات الكتابة في مجال الأعمال الخاصة بالتجارة الدولية والتصدير، وتطوير وكتابة الرسائل والتقارير على اختلاف أنواعها، بالإضافة إلى الاتصال الشفهي وغير اللفظي .	

المتطلب السابق	1604517 إدارة المعارض التجارية الدولية
تتناول هذه المادة دور المعارض التجارية بمختلف أنواعها في تحقيق أهداف المنظمات، مع التركيز على كيفية تحقيق الربحية على المستوى المحلي والإقليمي والدولي. حيث ينقسم المساق إلى جزئين: الأول تنظيم المعارض التجارية بشكل فاعل ومؤثر، والثاني كيفية المشاركة في المعارض المختلفة من وجهة نظر منظمات الأعمال. ولهذا فإن هذه المادة تعرض عمليات التخطيط والتنفيذ والتقييم والرقابة على أنشطة المعارض التجارية كأحد أهم	

المتطلب السابق	1604519 إدارة المبيعات والترويج الدولي
<p>تهدف هذه المادة إلى التعريف بالوظائف الأساسية لإدارة قوى البيع الدولية من منظور استراتيجي " التخطيط والتنظيم والتقييم والرقابة" سواء الخاصة بالمنتجات الاستهلاكية أو الصناعية، وعلاقتها بإدارة التسويق مع التركيز على الباعة الشخصي الافراد والتعريف بكيفية استقطابهم وتعيينهم ومكافأتهم وتدريبهم وتقييم أدائهم و كيفية التنبؤ بالمبيعات والجوانب المتعلقة بها . بالإضافة إلى أنشطة الترويج والعلاقات العامة في الأسواق الدولية وإدارة الحملات الإعلامية دولياً.</p>	

المتطلب السابق	1604521 أبحاث الاستيراد والتصدير
<p>تهدف هذه المادة إلى تعريف الطالب بطبيعة وأهمية وإجراءات بحوث التسويق الدولية حيث ستتضمن المادة طرق وأساليب تصميم بحوث التسويق بأنواعها. وبالتفصيل تتضمن المادة طرق وأساليب تحديد مشروع البحث في مجال التصدير والاستيراد، وأساليب جمع المعلومات والبيانات، وأنواع العينات وملاءمتها لبحوث التسويق، وطرق معالجة البيانات إحصائياً وفحصها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة كفحص الأهمية والارتباط والانحدار ومعامل التحديد وغيرها. ومن ثم تعريف الطالب بمنهجية وأساليب كتابة أبحاث وتقارير التسويق وعرضها.</p>	

أعضاء الهيئة التدريسية:

التخصص	
قسم التسويق	أ.د. هاني الضمور / التسويق الدولي د. أمجد أبو السمن/ التسويق د. رائد غرابيات/ التسويق الإلكتروني
قسم التمويل	أ.د. نضال الفيومي/تمويل أ.د. فايز حداد /تمويل
قسم الاقتصاد	أ.د. طالب عوض /اقتصاد دولي د. بثينة المحتسب / تجارة دولية د. نهيل سقف الحيط/ مالية دولية د. خولة سبيتان / مالية دولية
قسم إدارة الأعمال	د. سامر الدحيات/ إدارة اعمال د. زعبي الزعبي/ إدارة اعمال