



תאריך עדכון: 27.5.09

## שם ומספר הקורס: צינורות שיווק 7089401

סוג הקורס: שיעור

היקף שעות: 2

סמסטר: א

שנת לימודים: תש"ע

אתר הקורס באינטרנט: אתר למידה מתוקשבת של בר אילן.

**א. מטרת הקורס מטרת על :** הקניית ידע עיוני ומעשי לגבי התחום שתפקידו להביא את המוצרים והשירותים מנקודת המוצא (ייצור) לנקודת הצריכה. התחום נמצא כיום במרכז ההתעניינות בכלכלת העולם המפותח, בכלל, ובמערך השיווק בפרט.

**מטרות ספציפיות** הדגש בקורס יהיה על רשתות קמעונאיות (כולל רשתות אינטרנט) ויכלול דוגמאות רבות. הדיון יסב גם על צינורות הפצה בתחום השירותים. הקורס יתרכז בסיכויים וסיכונים של התחום ובאסטרטגיות התיאורטיות והאמפיריות הנגזרות מהם.

### ב. תוכן הקורס:

**מהלך השיעורים:** חומר בסיסי תיאורטי מוצג בשקפים באתר הקורס. הדיון בכתה ירחיב חומר זה, תוך מגמת יישומו על השוק בישראל. השיעורים כוללים גם מצגת מאמרים.

### תכנית הוראה מפורטת לכל השיעורים:

מס' השיעור	נושא השיעור	קריאה נדרשת
1	<u>מערכות הפצה – רקע כללי</u> 1. מבוא- סקירה של ערוצי שיווק: הגדרה, תפקידים ומערכות קשרים ותכנון. 2. ניהול ערוצי שיווק- יעדים, אילוצים תפעול יעיל והקצאת משאבים., 3. מבנים ארגוניים, קונפליקטים ודינאמיות של צינורות שיווק	פרקים נבחרים מהספר: <u>Marketing Channels</u>
2	<u>מסחר קמעוני</u> 4. ניהול קמעונות- מבוא, סוגי גלובליזציה וסוגיות משפטיות ואתיות. 5. זיהוי קהלי המטרה וניתוח צרכי לקוחות- היבט דינאמי 6. בחירת מיקום של חנויות. 7. ניהול הסחר. 8. מסחר קמעוני "לא מסורתי".	פרקים נבחרים מהספר: <u>Retail Management</u>
3	<u>מערכות נלוות</u> 9. לוגיסטיקה שיווקית. 10. ניהול ערוצי שיווק בתחום השירותים. 11. מחקרי שיווק ומערכות מידע. 12. הערכת ביצועים והיבטים חשבונאיים	

### ג. חובות הקורס:

דרישות קדם: עקרונות השיווק

חובות / דרישות / מטלות:  
נוכחות ב-70% מהשיעורים  
ניתוח מאמר בצוות של 2 והצגתו בכתה  
בחינה

מרכיבי הציון הסופי (ציון מספרי / ציון עובר):

משקל בציון		
20%	סקירת מאמר אקדמי	
80%	הצלחה בבחינה	ציון עובר 60

ד. ביבליוגרפיה: (חובה, לפי רשימה)

Coughlam A., Anderson E., Stern L. and El-Ansary A. &. (2006), Marketing Channels,  
Prentice- Hall, 7th edition

Berman B. & Evans J.R, (2006), Retail Management: A Strategic Approach, Prentice  
Hall; 10th edition

רשות

הורניק י., (2000/2003), ביהול השיווק, המהדורה הישראלית, האוניברסיטה הפתוחה

)

**חומר מחייב למבחנים:**

החומר הנלמד בכתה וקריאות החובה