

نموذج وصف المقرر الدراسي – ادارة التفاوض

1. أسم المقرر:					
ادارة التفاوض					
2. رمز المقرر:					
WBA-42-05					
3. الفصل / السنة:					
الكورس الثاني_2024					
4. تاريخ أعداد هذا الوصف:					
1/10/2024					
5. أشكال الحضور المتاحة:					
حضورى + إلكتروني (عند الحاجة مثلا اعطاء اختبارات)					
6. عدد الساعات الدراسية (الكلية) / عدد الوحدات (الكلية) :					
3 ساعات / 3 وحدات					
7. أسم مسؤول المقرر الدراسي					
الإيميل: diaa.alwan@uowa.edu.iq الاسم: أ.م.د ضياء فالح بناي					
8. أهداف المقرر					
<p>1. التعرف على مفهوم واسس ومبادئ واهمية مهارات التفاوض .</p> <p>2. رفع مستوى اداء عمل المنظمات في القطاعين العام والخاص من خلال تزويدها بمورد بشري يمتلك القدرة على اجراء عملية التفاوض مع الاخرين في كل الاوقات والظروف .</p> <p>3. محاولة اغناء الجانب التعليمي بكل الاساليب العلمية في مجال التخصص وبما يتناسب مع التطور الحاص في البيئة بشكل عام .</p>					
9. استراتيجيات التعليم والتعلم					
<p>1- محاكاة التفاوض :</p> <p>2- دراسة الحالة</p> <p>3. محاضرات الضيوف</p> <p>يتم تقسيم الطلاب إلى أطراف (مشتري/بائع، شركة/نقابة، دولة/دولة) وإعطاء كل طرف معلومات سرية وأهدافاً محددة.</p> <p>تحليل حالات تفاوضية مشهورة في عالم الأعمال أو السياسة (مثل مفاوضات اندماج شركات، مفاوضات إضراب عمالي، اتفاقيات سلام).</p> <p>دعوة محترفين في مجال التفاوض (مفاوض مبيعات، وسيط قانوني، دبلوماسي، مسؤول مشتريات) لشرح تجاربهم وتقديم نصائح عملية.</p>					
10. بنية المقرر					
الاسوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم

أسئلة شفوية مباشرة	محاضرة + مناقشة	مدخل الى التفاوض	- مفهوم التفاوض ويميزه عن المفاهيم القريبة مثل الإقناع والمساومة. - الخصائص الأساسية لأي موقف تفاوضي.	3	1
اختبار قصير	محاضرة + مشاركة	التفاوض الجماعي والاجتماعي في ضوء العلاقة بين المنظمة والمجتمع	- فهم طبيعة العلاقة بين المنظمة والمجتمع وأطرافها الرئيسية (حكومة، جمعيات، ناشطون). - لاستراتيجية تفاوضية للتعامل مع قضايا المسؤولية الاجتماعية والسمعة.	3	2
تقرير قصير	محاضرة + حلقة نقاشة	التفاوض وحل الصراعات داخل المنظمة	- تشخيص مصادر وأنواع الصراعات التنظيمية (الرأسية، الأفقية، الوظيفية). - ان يمارس دور الوسيط (Mediator) في حل النزاعات بين الأفراد أو الأقسام.	3	3
واجب	محاضرة	التفاوض في اتخاذ القرارات وحل المشكلات	- دمج أدوات التفاوض ضمن عملية اتخاذ القرار الجماعي. - تطبيق تقنيات حل المشكلات الإبداعية (مثل العصف الذهني، تحليل الجذر السببي) لإيجاد خيارات تلبى مصالح الأطراف.	3	4
اسئلة مباشرة	محاضرة + دراسة حالة	التفاوض وحل المشكلات الإدارية داخل المنظمة	- تحليل المشكلات الإدارية الشائعة (تخصيص الموارد، الصلاحيات، الأولويات) من منظور تفاوضي.	3	5
		نظم المعلومات التفاوضية	- أن يقيم مصداقية مصادر المعلومات عن الطرف الآخر وسياق التفاوض. - استخدام الأدوات التكنولوجية لجمع وتحليل المعلومات الداعمة لعملية التفاوض.	3	6
اختبار مفاجئ	محاضرة + استعراض منظمات مختلفة	الإدارة المعلوماتية في عملية التفاوض	- تخطيط إستراتيجية إدارة المعلومات أثناء التفاوض (ماذا سيكشف؟ ومتى؟ ولماذا؟).	3	8
		امتحان الشهر الاول		3	9
تقرير قصير	محاضرة	التعاقدات والإدارة التفاوضية	- تحديد العناصر	3	10

			الأساسية للعقد من منظور تفاوضي. - ان يشرح المخاطر القانونية المرتبطة ببند عقدية محددة.		
اختبار قصير	محاضرة + تدريب عملي	التفاوض مع الجهات الخارجية	- تحديد الخصائص الفريدة للتفاوض مع أطراف خارجية (موردون، عملاء، منظمون). - تطبيق إستراتيجيات تفاوضية مناسبة للتعامل مع الثقافات المختلفة.	3	11
تقرير	محاضرة	التفاوض في عمليات الشراء	- تحديد عوامل القوة التفاوضية في سياق الشراء. - أن يحسب إجمالي تكلفة الملكية (TCO) وليس سعر الشراء فقط.	3	12
		التفاوض وعمليات البيع وكسب واستثمار العملاء	- أن يتعامل مع اعتراضات العملاء بشكل بناء كفرصة للتفاوض. - أن يصمم عروضًا مخصصة تلبي الاحتياجات المحددة للعميل.	3	13
اختبار مفاجئ	محاضرة + حلقة نقاشية	استراتيجية الحصول على الموافقة رغم تضارب المصالح	- تحويل الموقف من موقف "فوز-خسارة" إلى موقف "فوز-فوز" من خلال التركيز على المصالح وليس المواقف. - أن يستخدم إستراتيجيات بناء الثقة وإدارة العواطف في المواقف عالية التوتر.	3	14
		امتحان الشهر الثاني		3	15
11. تقييم المقرر					
توزيع الدرجة من 50 :					
<ul style="list-style-type: none"> • الامتحان الاول 20 درجة • الامتحان الثاني 20 درجة • الحضور 2 درجات • كوزت 5 درجات • النشاط 3 درجات 					
12. مصادر التعلم والتدريس					
إدارة التفاوض (د. سامح عبد المطلب عامر ، د. علاء محمد سيد قنديل ، د.نبيه محمد محمد الصعيدي)			الكتب المقررة المطلوبة		
"Negotiation" by Roy J. Lewicki, David M. Saunders, and Bruce Barry			المراجع الرئيسية		

<p>"فن التفاوض الفعال: الأسس والمهارات والاستراتيجيات" , ابراهيم محمد قاسم , 2008 , دار الفكر العربي , القاهرة – مصر .</p>	<p>الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها</p>
<p>موقع المجلات الاكاديمية العراقية – مواضيع ادارة التفاوض ..</p>	<p>المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت</p>