



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الاشراف والتقويم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الاكاديمي
قسم الاعتماد

وصف المقرر الدراسي لمادة إدارة التفاوض 2024/3/17

التوقيع

اسم المعاون العلمي: م.د. عمار يوسف ضجر

: التاريخ 2024/3/17

التوقيع:

اسم رئيس القسم: ا.د. هادي عبد الوهاب عبد الامام

التاريخ: 2024/3/17

وصف المقرر لمادة إدارة التفاوض

١. اسم المقرر	إدارة التفاوض
٢. رمز المقرر	
٣. الفصل/ السنة	فصلي
٤. تاريخ اعداد هذا المقرر	2024/3/17
٥. اشكال الحضور المتاحة	اسبوعياً/ نظري
٦. عدد الساعات الدراسية (الكلية) / عدد الوحدات (الكلية)	عدد الساعات الكلية = 30 ساعة / عدد الوحدات = 2
٧. اسم مسؤول المقرر الدراسي	الاسم: م.م. رنا عبدالله محمد
	الايميل: rana.abdullah@uobasrah.edu.iq
٨. اهداف المقرر	اهداف المادة الدراسية (إدارة التفاوض)
على أثر هذا المقرر يتمكن الطالب من: بعد انتهاء الطالب من دراسة هذا المقرر ينبغي أن يكون ملماً بما يلي:	
١. معرفة ماهي خصائص الموقف التفاوضي ومتى تظهر الحاجة للتفاوض	
٢. القدرة على فهم المراحل العملية التفاوضية والاستراتيجيات التفاوضية	
٣. التمكن من التمييز بين الأنواع المختلفة للمواقف التفاوضية	

٩. استراتيجيات التعليم والتعلم

<p>١ - محاضرات ٢ - اسلوب الحوار والنقاشات ٣ - اسلوب العصف الذهني ٤ - تقارير ٥ - وسائل الايضاح data show ٦ - تحليل حالات دراسية</p>	الاستراتيجيات
--	---------------

١٠. بنية المقرر

الاسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	اسم الوحدة او الموضوع	طريقة التعلم	طريقة التقييم
الاول	2	نظري	التعرف بمفاهيم إدارة التفاوض	محاضرات	التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة
الثاني	2	نظري	أهمية وخصائص التفاوض	محاضرات	التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة
الثالث	2	نظري	أنواع التفاوض	محاضرات	التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة
الرابع	2	نظري	مبادئ عملية التفاوض	محاضرات	التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة
الخامس	2	نظري	مجالات التفاوض	محاضرات+ تقارير	التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة
السادس	2	نظري	شروط التفاوض أنماط المفاوضين وأساليب التعامل معهم	محاضرات	التفاعل + Quiz
السابع	2		امتحان	امتحان	الإجابة على أسئلة الامتحان
الثامن	2	نظري	خصائص وصفات المفاوض الناجح	محاضرات+	التفاعل والاجابة

على الاسئلة والمناقشة	تحليل حالات دراسية	استراتيجيات التفاوض			
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	سياسات التفاوض	نظري	2	التاسع
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	ابعاد التفاوض وخطواته	نظري	2	العاشر
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	فريق التفاوض: المفهوم والخصائص	نظري	2	الحادي عشر
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	المهارات الواجب توفرها في فريق التفاوض	نظري	2	الثاني عشر
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	مناورات التفاوض	نظري	2	الثالث عشر
التفاعل والاجابة على الاسئلة والمناقشة	محاضرات	مزايا ومهارات المفاوض الناجح	نظري	2	الرابع عشر
الإجابة على أسئلة الامتحان	امتحان	امتحان		2	الخامس عشر

١١. تقييم المقرر

المشاركة في المحاضرة والمشاركات والمناقشات = 5

حضور يومي = 5

تقييم الامتحان الاول = 20

تقييم الامتحان الثاني + 20

تقييم نهائي = 50

12. مصادر التعلم والتدريس

الكتب المقررة المطلوبة (المنهجية ان وجدت)

نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، الطبعة الخامسة، دار

المراجع الرئيسية (المصادر)

المسير للنشر والتوزيع، الأردن، 2012	
<ul style="list-style-type: none"> • ادريس، ثابت عبد الرحمن (2005) (التفاوض استراتيجيات وتكتيكات ومهارات تطبيقية)، الدار الجامعية، مصر. • عبد الله حسن مسلم، ادار التفاوض، المعنز للنشر والتوزيع، الاردن، 15 • محمد الصيرفي، التفاوض، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر، 2016 	الكتب والمراجع الساندة التي يوصى بها) المجلات العلمية, التقارير.....)
https://www.noor-book.com/?search_for=%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9+%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%88%D8%B6	المراجع الالكترونية , مواقع الانترنت