

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جهاز الإشراف والتقييم العلمي
دائرة ضمان الجودة والاعتماد الأكاديمي

استمارة وصف البرنامج الأكاديمي للكليات والمعاهد

الجامعة: وارث الأنبياء "ع"
الكلية/ المعهد: الإدارة والاقتصاد
القسم العلمي: إدارة الأعمال
تاريخ ملئ الملف: 2024 / 2 / 07

التوقيع :
اسم المعاون العلمي :
التاريخ:

التوقيع:
اسم رئيس القسم:
التاريخ:

مدرس المادة: أ.م.د ضياء فالح بناي
دقق الملف من قبل
شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي
اسم مدير شعبة ضمان الجودة والأداء الجامعي:
التاريخ:
التوقيع:

تصديق السيد العميد

نموذج وصف المقرر

تدرس المادة باللغة العربية

وصف المقرر

يوفر وصف المقرر هذا إيجازاً مقتضياً لأهم خصائص المقرر ومخرجات التعلم المتوقعة من الطالب تحقيقها مبرهناتاً عما إذا كان قد حقق الاستفادة القصوى من فرص التعلم المتاحة. ولا بد من الربط بينها وبين وصف البرنامج.

1. المؤسسة التعليمية	كلية الإدارة والاقتصاد / جامعة وارث الأنبياء "ع"
2. القسم العلمي / المركز	ادارة الاعمال
3. اسم / رمز المقرر	ادارة التفاوض
4. أشكال الحضور المتاحة	الحضور المباشر في القاعة الدراسية
5. الفصل / السنة	العام الدراسي: 2023 - 2024
6. عدد الساعات الدراسية (الكلي)	60 ساعة نظري
7. تاريخ إعداد هذا الوصف	2024 / 2 / 07
8. أهداف المقرر:	
يهدف هذا المقرر الى تحقيق الاتي:	
- التعرف على مفهوم واسس ومبادئ واهمية ومهارات التفاوض .	
- رفع مستوى أداء عمل المنظمات في القطاعين العام والخاص من خلال تزويدها بمورد بشري يمتلك القدرة على اجراء العملية التفاوضية مع الآخرين في كل الأحوال والظروف والاقوات .	
- محاولة اغناء الجانب التعليمي بكل الأساليب العلمية في مجال التخصص وبماي تناسب مع التطور الحاصل في البيئة بشكل عام.	

9. مخرجات المقرر وطرائق التعليم والتعلم والتقييم

(2) بنية المقرر

مواصفات وسمات المفاوضات .
المتطلبات اللازمة من اجل اجراء عملية تفاوض ناجحة .

ب. المهارات الخاصة بالموضوع:
امتلاك مهارات التفاوض سمة مهمة وليس فقط منهج تدريبي .

ج. مهارات التفكير:
1) الطريقة المباشرة في التفكير بالاستناد الى المنطق في ترتيب وتبويب الأفكار بناءً على نماذج او معايير محددة مقدماً.
2) الطريقة غير المباشرة في التفكير بالاستناد الى البحث عن مفاتيح لحلول المشكلة من بين مجموعة من البيانات والمعلومات المتوافرة.

د. طرائق التقييم:
1) الاختبارات التحريرية (2 امتحانات شهرية) (40 درجة)
2) الاختبارات الشفوية والورقية (امتحانات يومية) (5 درجة)
3) الحضور والمشاركات والواجبات (5 درجة)

طرائق التعليم والتعلم

1. الطريقة المباشرة , لقاء المحاضرة واستفهام الموضوع .
2. التركيز على مشاركة الطلبة في المحاضرة من خلال طرح التساؤلات.
اعتماد أسلوب ورقة العمل (paper) لمواضيع معينة .

طرائق التقييم

- 1- أسئلة شفوية ومشاركات صفية.
- 2- اختبارات عملية.
- 3- اختبارات شهرية وفصلية ونهائية.

(1) البنية التحتية

إدارة التفاوض (د. سامح عبد المطلب عامر، د. علاء محمد سيد قنديل ، د.نبويه محمد محمد الصعيدي)	أ) الكتب المقررة المطلوبة
	ب) المراجع الرئيسية (المصادر)
إدارة التفاوض المفاهيم - المبادئ - الإستراتيجيات ، د.جعفر دريس ، ٢٠١٨ .	1) الكتب والمراجع التي يوصي بيها (المجلات العلمية، التقارير.....)
https://learn.agrogatemasr.com/negotiation-management	2) المراجع الالكترونية، مواقع الانترنت.....

الاسبوع	الساعات	مخرجات التعلم المطلوبة	الموضوع / الفصل	طريقة التعليم	طريقة التقييم
1	2	التعاريف ومفاهيم التفاوض.	مدخل الى التفاوض	محاضرة	يومي
2	2	تسليط الضوء على اختلاف التفاوض الجماعي , الاجتماعي عن التفاوض الفردي .	التفاوض الجماعي والاجتماعي في ضوء العلاقة بين المنظمة والمجتمع	محاضرة	يومي
3	2	توسيع وجهات النظر بخصوص التفاوض كمدخل لحل الصراعات .	التفاوض وحل الصراعات داخل المنظمة	محاضرة	يومي
4	2	كيف يمكن ان يكون التفاوض جزء من عمليات اتخاذ القرار	التفاوض في اتخاذ القرارات وحل المشكلات	امتحان	امتحان
5	2	يحتاج المدراء في المستويات التنظيمية المختلفة الى التفاوض من اجل حل المشكلات .	التفاوض وحل المشكلات الإدارية داخل المنظمة	محاضرة	يومي
6	2	الركن الاساسي في عملية التفاوض هو الحصول على المعلومات المناسبة .	نظم المعلومات التفاوضية	محاضرة	يومي
7	2	لا يكفي الحصول على المعلومات ولكن ايضا كيفية ادارتها من تخطيط وتنظيم في عملية التفاوض .	الإدارة المعلوماتية في عملية التفاوض	محاضرة	يومي
8			امتحان 1		
9	2	التعاقدات تعتمد على التفاوض لا يمكن اجراء تعاقد بدون تفاوض .	التعاقدات والإدارة التفاوضية	امتحان	امتحان
10	2	التعاقد مع جهات خارجية يختلف عن التعاقد لحل المشكلات داخل المنظمة.	التفاوض مع الجهات الخارجية	محاضرة	يومي
11	2	التفاوض هنا مهم من اجل الحصول على المواد الاولية بوقت وتكلفة مناسبة .	التفاوض في عمليات الشراء	محاضرة	يومي
12	2	توسيع الفهم ليتضمن التفاوض في كيفية كسب العملاء	التفاوض وعمليات البيع وكسب واستثمار العملاء	محاضرة	يومي
13	2	استخدام التكتيكات المناسبة من اجل تقريب وجهات النظر ونجاح عملية التفاوض .	استراتيجية الحصول على الموافقة رغم تضارب المصالح	محاضرة	يومي
14	2	هنالك فرق متخصصة لقيادة عملية التفاوض	القيادة التفاوضية قيادة فريق التفاوض (التفاوض المقاد)	محاضرة	يومي

امتحان	امتحان	امتحان 2			15
--------	--------	----------	--	--	----

(3) خطة تطوير المقرر الدراسي

امكانية تقديم جانب نظري معزز بواقع عملي من خلال الاطلاع على المستندات والتجارب الخاصة بالشركات في عمليات التفاوض .

أ.م.د ضياء فالح بناي
مدرس مادة ادارة التفاوض
جامعة وارث الأنبياء "ع"
كلية الادارة والاقتصاد/ قسم ادارة الاعمال
2024-2023