نموذج توصيف مقرر دراسي

اسم الكلية:	كلية إدارة الأعمال	**القسم:**	إدارة الموارد البشرية
اسم المقرر:	إدارة التفاوض (متطلب قسم اختياري)	**رمز المقرر:**	BAHR727
الساعات المعتمدة:	3 ساعات	**المتطلب السابق:**	BAHR405
الساعات الفعلية:	4 ساعات (2 عملي و 2 نظري)	**مستوى المقرر:**	
لغة التدريس:	العربية والانكليزية	**الفصل الدراسي:**	الأول

أهداف المقرر (المعرفة والقدرة المستهدف دعمها لدى الطالب في موضوعات المقرر)

ما هو الدور الذي يلعبه هذا المقرر من ضمن الخطة الدراسية

يهدف المقرر إلى تعريف الطالب بعملية التفاوض بشكل نظري والقدرة على ممارسة عملية التفاوض بشكل عملي. حيث يتعرف على مفهوم التفاوض وأهميته وطرق حل النزاع واستراتيجيات التفاوض الخمس الأكثر شهرة وتقنيات وتكتيكات التفاوض وصولا إلى تطبيق عملية التفاوض بمراحلها الخمس. كما يقدم المقرر أخلاقيات التفاوض وطرق التعامل مع أنواع مختلفة من المفاوضين. كما يتم التركيز على استراتيجية التعاون وطرق تطبيقها وصولا إلى تطوير دليل للتحضير لعملية التفاوض ليتمكن الطالب من بناء ملف تفاوضي قوي في أي مجال يستخدم عملية التفاوض فيه. كما يقدم المقرر قسم عملي مرافق للقسم النظري ملئ بالأمثلة العملية التطبيقية والمسائل التفاوضية بمختلف أشكالها: شخصية، اقتصادية، سياسية، واجتماعية.

وصف المقرر (الموضوعات الأساسية)

يضم المقرر مجموعة من المحاضرات تندرج تحت العناوين الرّئيسة الآتية:

- ماهية التفاوض
- طرق حل النزاع
- استراتيجيات التفاوض
- تقنيات وتكتيكات التفاوض
- دليل التحضير للتفاوض
- تطبيق استراتيجية التعاون
- أخلاقيات التفاوض ومدارسها
- تطبيقات عملية

طريقة التدريس والتدريب (الآليات المطبقة خلال تدريس هذا المقرر)

Discussion groups	حلقات النقاش	✓	Theoretical lectures	المحاضرات العلمية	✓
Teamwork	العمل الجماعي	✓	Teaching materials	عروض الوسائط المتعددة (التفاعلية)	✓
Participation	التفاعل والمشاركة الإيجابية (من الطالب)	✓	Experiments & case studies	تجارب علمية / ميدانية	✓
Presentation	عروض تقديمية من قبل الطلاب	✓	Computer application	تطبيقات برامج حاسوبية / او برمجة	✓
Projects	إعداد بحوث معمقة	✓	Field study	زيارة ميدانية: مشاريع/موقع إنشاء/مكاتب مهنية	✓

المعارف والمهارات والمخرجات التعليمية (المفترض اكتسابها أو تدعيمها لدى الطالب)

Intended Learning Outcomes

Working in group	العمل ضمن فريق	✓	Comprehension	المعرفة والفهم لموضوعات المقرر	✓
Class student participation	المشاركة الفاعلة والتعبير عن الذات والآراء	✓	Capability of applying the acquired knowledge	القدرة على تطبيق المعرفة المكتسبة على حالات اخرى	✓
Reports preparation	إعداد التقارير الميدانية	✓	Creative and critical thinking	التفكير: النقدي / الإبداعي	✓
Research methods	معرفة كيفية الحصول على المعلومات	✓	Analysis & studying capability	القدرة على التحليل والدراسة	✓
Research paper preparation	القدرة البحثية: إعداداً وكتابة	✓	Business (practices & ethics)	العمل المهني: ممارسة / أخلاقيات	✓

الكتاب المرجعي للمقرر

1. -Lewicki. J. R., Barry, B., & Saunders, M. D. (2015). **Negotiation.** (Seventh Ed.). McGraw-Hill Education, NY, USA.	المراجع المعتمدة
1. -Lewicki. J. R., Barry, B., & Saunders, M. D. (2016). **Essentials of Negotiation**. (Sixth Ed.). McGraw-Hill Education, NY, USA.	المراجع الإضافية

مفردات المنهاج وتوزيع تدريس مواضيعه

محتوى المقرر Syllabus (ماهي المواضيع التي سيتم تدريسها في المقرر)	الموضوع
	▪ ماهية التفاوض
	▪ طرق حل النزاع
	▪ استراتيجيات التفاوض
	▪ تقنيات وتكتيكات التفاوض
	▪ تطبيق استراتيجية التعاون
	▪ دليل التحضير للتفاوض
	▪ أخلاقيات التفاوض

توزيع المحاضرات (تواريخ تدريس المواضيع المحددة في البند السابق) Course plan	الاسبوع Week	الموضوع Topic	الصفحات المقررة من الكتاب Pages
	1	ماهية التفاوض	Negotiation pp (1-13) Essentials of Negotiation pp (1-27)
	2	ماهية التفاوض	Negotiation pp (1-13) Essentials of Negotiation pp (1-27)
	3	طرق حل النزاع	Negotiation pp (14-29)
	4	طرق حل النزاع	Negotiation pp (14-29)
	5	طرق حل النزاع	Negotiation pp (14-29)
	6	استراتيجيات التفاوض	Negotiation pp (48-64)
	7	استراتيجيات التفاوض	Negotiation pp (48-64)
	8	استراتيجيات التفاوض	Negotiation pp (48-64)
	9	تقنيات وتكتيكات التفاوض	
	10	تقنيات وتكتيكات التفاوض	
	11	تطبيق استراتيجية التعاون	Negotiation pp (80-96)
	12	تطبيق استراتيجة التعاون	Negotiation pp (80-96)
	13	دليل التحضير للتفاوض	Negotiation pp (34-47)
	14	دليل التحضير للتفاوض	Negotiation pp (34-47)

	15	أخلاقيات التفاوض	Negotiation pp (133-142) Essentials of Negotiation pp (114-136)
	16	تطبيقات عملية	Essentials of Negotiation pp (28-86)

تقييم الطلاب

	الاختبار	الأسبوع	الدرجة %
توزيع الدرجات Distribution of marks	الاختبار الأول	الخامس	20
	الاختبار الثاني	الحادي عشر	20
	الاختبار العملي:		
	الامتحان النهائي (عملي)	-	-
	غير ذلك (النشاط الطلابي)	الثاني عشر	10
	مجموع درجات الاعمال الفصلية	الثالث عشر	50
	الامتحان النهائي (نظري)	الرابع عشر	50

أستاذ المقرر:	أ.م. الدكتور منير عباس	التوقيع:	
رئيس القسم:	أ.م. الدكتور منير عباس	التوقيع	
عميد الكلية:	أ. الدكتور علي خضر	التوقيع	

تاريخ إقرار التوصيف: 4 /2021/12