

السداسي: السادس

وحدة التعليم : المنهجية

المادة : التفاوض التجاري

الرصيد: 5

المعامل: 2

نمط التعليم : حضوري

أهداف التعليم

تهدف المادة إلى تعريف الطالب بعملية التفاوض بشكل نظري والقدرة على ممارستها. حيث يتعرف على مفهوم التفاوض وأهميته واستراتيجيات التفاوض الأكثر شهرة وتقنيات وتكتيكات التفاوض وصولاً إلى تطبيق عملية التفاوض بمراحلها، كما يقدم المقرر أخلاقيات التفاوض وطرق التعامل مع أنواع مختلفة من المفاوضين، وكذلك إدارة التفاوض الدولي.

يتوقع من الطالب بعد اكمال البرنامج المقرر أن يتمكن من :

1. معرفة المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتفاوض والمفاوضات
2. التعرف على استراتيجيات التفاوض
3. إدراك مراحل عملية التفاوض.
4. إدراك العوامل الأساسية في التفاوض وأهمية السيطرة عليها
5. القدرة على استخدام تلك المعرفة في التطبيق العملي اثناء العملية التفاوضية.
6. اكتساب بعض المهارات الاتصالية في الحوار العادي أو التفاوضي.

المعارف المسبقة المطلوبة

أساسيات التسويق، الاتصال التسويقي

محتوى المادة:

المحور الأول	مقدمة مفاهيمية في التفاوض والمفاوضات
المحور الثاني	أنواع التفاوض التجاري
المحور الثالث	استراتيجيات، سياسات وتكتيكات التفاوض
المحور الرابع	مراحل عملية التفاوض التجاري
المحور الخامس	الحوار وتقنيات الإقناع
المحور السادس	مهارات التفاوض التجاري
المحور السابع	أنماط المفاوضين وخصائص المفاوض الفعال
المحور الثامن	إدارة التفاوض التجاري الدولي
المحور التاسع	اخلاقيات التفاوض التجاري

طريقة التقييم: تقييم مستمر + امتحان نهائي ويقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للدروس (60%) والأعمال الموجهة (40%)
المراجع:

1. Charles B. Craver , The Art of Negotiation in the Business World, Carolina Academic Press; 2nd edition (2020)
2. William W. Baber & Chavi C-Y Fletcher-Chen (2020), Practical Business Negotiation, 2nd ed, Routledge
3. Ghauri, P. N., & Usunier, J. C. (Eds.). (2003). International business negotiations. Emerald Group Publishing.
4. حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الإجتماعي والسياسي، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت
باربارا اندرسون، التفاوض الفعال، مترجم، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر