

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
الجامعة التقنية الشمالية
الكلية التقنية الإدارية / الموصل



الحقيبة التعليمية

معلومات عامة

القسم العلمي: قسم تقنيات ادارة الاعمال

اسم المقرر: ادارة التفاوض

المرحلة: الثالثة

المستوى: الثاني



الجامعة التقنية الش...



اسم المقرر:	ادارة التفاوض
القسم:	تقنيات ادارة الاعمال
الكلية:	التقنية الادارية الموصل
المرحلة الدراسية	الثالث
المستوى:	
الساعات:	2 ساعة
الرمز:	
الفصل الدراسي:	الثاني
هل يتوفر نظير في الاقسام الاخرى	
اسم المقرر النظير	
القسم	

رمز المقرر البديل	
معلومات تدريسي المادة	
اسم مدرس (مدرسي) المقرر:	ايمان نجم الدين عبدالله
اللقب العلمي:	مدرس
سنة الحصول على اللقب	2020
الشهادة :	دكتوراه
سنة الحصول على الشهادة	2023
سنوات الخبرة (تدريس)	15

الوصف العام للمقرر

يتضمن المقرر لإدارة التفاوض وكيفية تمكين الطالب من ادارة الحوار للوصول الى حلول وبالتالي تسهيل عملية اتخاذ القرار

الاهداف العامة

حدد الأهداف الرئيسية للمقرر: ماذا يجب أن يتعلم الطلاب ويحققوا بنهاية المقرر؟ استخدم عبارات مثل "سيتعلم الطلاب" أو "سيتمكن الطلاب من". (ارجو الاطلاع على الدليل المرفق)

- اللباقة والقدرة علي الحوار
- القدرة على الاقناع
- القدرة على الانصات والتفهم
- القدرة على الابتكار والابداع في اتخاذ القرار

المتطلبات السابقة

اذكر أي متطلبات سابقة قد يحتاجها الطالب قبل التسجيل في المقرر، مثل مواد دراسية سابقة أو مهارات معينة.

- من المهم ان يكون الطالب ملما بالمفاهيم الادارية الاساسية قبل التعرف على ادارة التفاوض لتسهيل التعرف على اساسياتها.

أساليب التدريس (حدد مجموعة متنوعة من أساليب التدريس لتناسب احتياجات الطلاب ومحتوى المقرر)

مبررات الاختيار	الاسلوب او الطريقة
تعريف الطالب بالاساسيات والمفردات	1. الاعتماد على القاء المحاضرة وايضاح المفاهيم للطلاب
لخلق القدرة على التفاوض لدى الطالب	2. العمل على السماح للطالب الدخول بحوارات وطرح الافكار
تنشيط الاساليب والافكار الابداعية والابتكارية في حل المشكلة	3.العصف الذهني عبر تكوين مجاميه داخل الفصل الدراسي
لخلق اللباقة الكافية في الحوار	4.اقتراح موقف معين لحل ازمة والسماح للطالب معالجته
لشد الطالب نحو الموضوع والاستفادة من التجارب	5. عرض الافلام التعليمية والصور التوضيحية حول الموضوع
	6.

الفصل الاول

عنوان الفصل				
التوزيع الزمني	الوقت الازم	العنوان الفرعي	طريقة التدريس	التقنيات
الأسبوع الأول	2 ساعة	مدخل الى ادارة التفاوض	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
الأسبوع الأول والثاني	4 ساعة	العناوين الفرعية		
		نشأة التفاوض	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		المعنى والمفاهيم والخصائص	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		مفاهيم مرتبطة بالتفاوض	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		اهمية التفاوض	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
الاسبوع الثاني والثالث	4 ساعة	منهج المصلحة المشتركة	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		منهج الصراع	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
			محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		اهمية الفريق	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة
		الفريق التفاوضي		
				اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
				اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
				اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
				اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي

الااسبوع الرابع	4ساعة	حدود استخدام الفريق التفاوضي	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
		تكوين وحجم الفريق	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
		اختيار رئيس الفريق	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
الااسبوع الخامس		اختبار المادة التي تم تناولها بالاسبوع السابقة	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي
الااسبوع السادس والسابع		استراتيجيات التفاوض	محاضرة	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي

			استراتيجية التدمير الذاتي			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد الأهداف وبدائلها.	تخطيط عملية التفاوض	4 ساعة	الاسبوع الثامن والتاسع
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد الفرص والقيود التفاوضية.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد القضايا التفاوضية.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	توفير البيانات والمعلومات والوثائق.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تقييم المركز التفاوضي النسبي.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	اختيار فريق التفاوض.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد أجندة التفاوض.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد مكان التفاوض.			
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تحديد الاتصال.	الاتصال والحوار التفاوضي	4 ساعات	الاسبوع العاشر والحادي عشر



اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	عناصر عملية الاتصال.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	كيف تتم عملية الاتصال؟		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	أنواع الاتصال.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	أبعاد الاتصال.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	الحوار التفاوضي .	الحوار التفاوضي	
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	الكلمة في الحوار.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	تبني مشكلات والطلب من الطلاب تطبيق مبادئ التفاوض لحلها		الاسبوع الثاني عشر
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	مبادئ عامة حول أهمية الوقت.	الوقت و التفاوض	الاسبوع الثالث عشر والرابع عشر
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	استراتيجية تضييع الوقت.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	استراتيجية توفير الوقت.		
اختبار الطالب	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	نصائح عامة لاستثمار وقتك		



شفهي او عبر الاختبار			في التفاوض.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	قوة التفاوض.		
اختبار الطالب شفهي او عبر الاختبار الورقي	عرض تقديمي، شرح، أسئلة وأجوبة، مناقشة	محاضرة	مبادئ عامة حول أهمية الوقت.		
				الامتحان بالمادة	الاسبوع الخامس عشر



المحتوى العلمي

المحتويات (لكل فصل في المقرر)

1- الاهداف السلوكية للفصل

2- طرق القياس

3- خارطة القياس المعتمدة

عدد الفقرات	الأهداف السلوكية					الأهمية النسبية	عناوين الفصول	المحتوى التعليمي
	التقييم	التحليل	التطبيق	الفهم	المعرفة			
					النسبة			
3	%3	%3	%3	%4	%5	%18	مقدمة وتعريف عن المادة	الفصل الاول
4	%3	%3	%3	%5	%3	%16	مناهج التفاوض	الفصل الثاني
3	%4	%3	%4	%3	%4	%18	فرق التفاوض	الفصل الثالث
3	%3	%3	%3	%4	%3	%17	استراتيجيات التفاوض	الفصل الرابع
3	%4	%3	%2	%3	%4	%15	الحوار والتفاوض	الفصل الخامس
3	%3	%3	%3	%4	%3	%17	الوقت والتفاوض	الفصل السادس
						%100		المجموع

4 - الاسئلة القبليه : هل يمتلك الطالب أي فكرة عن الموضوع المحاضرة كمثال

ماهي ادارة التفاوض؟ وماهي مواصفات التفاوض؟

5- المحتوى العلمي :

6- الاسئلة البعدية: ما الذي تكون لدى الطالب عن المحاضرة من افكار تأهله لتطبيق ادارة التفاوض في بيئة العمل.

في نهاية الحقيقة

- المصادر
- الاعتماد على الانترنت في اعداد محاضرات
- الكتاب فن التفاوض والدبلوماسية.. صلاح محمد عبد الحميد.