

*Republic of Yemen*



الجمهورية اليمنية

جامعة الأندلس للعلوم والتقنية

## توصيف مقرر: ادارة التفاوض

صنعا 2016

الصفحة 1 من 11

كلية: العلوم الادارية	توصيف مقرر: ادارة التفاوض	قسم: التسويق
-----------------------	---------------------------	--------------

أولاً: المعلومات العامة عن المقرر:					
1.	اسم المقرر:	ادارة التفاوض			
2.	رمز المقرر ورقمه:				
3.	الساعات المعتمدة:	محاضرة	سمنار	عملي	تدريب
		3			
		3			الإجمالي
					3
4.	الثالث – الفصل الاول				
5.	المتطلبات السابقة لدراسة المقرر (إن وجدت):	مبادئ ادارة الاعمال			
6.	المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر (إن وجدت):				
7.	البرنامج/التي يتم فيها تدريس المقرر:	برنامج ادارة التسويق			
8.	لغة تدريس المقرر:	اللغة العربية			
9.	نظام الدراسة:	التعليم عن بعد			
10.	أسلوب الدراسة في البرنامج:				
11.	مكان تدريس المقرر:	الحرم الجامعي			
12.	اسم معد مواصفات المقرر:	دعبد الكريم القفري			
13.	تاريخ اعتماد مجلس الجامعة:	2016م			

ثانياً: وصف المقرر:
يتناول المقرر التعريف بمفهوم التفاوض وخصائصه واستراتيجياته ومهاراته ووصفات المفاوض الناجح وعلاقته بمفاهيم اخرى كما يناقش المساق مفهوم ادارة الازمات وعلاقته بالاستراتيجية وادواته العلمية
ثالثاً: مخرجات التعلم:
يتوقع من الطالب عند اكمال المقرر بنجاح ان يكون قادرا على ان:
<b>A المعرفة والفهم</b>
1. ان يعرف الطالب مفاهيم التفاوض.
2- يتعرف الطالب على استراتيجية التفاوض.
3- معرفة خصائص الموقف التفاوضي ومتى تظهر الحاجة للتفاوض.
<b>B المهارات الذهنية</b>
1- ان يرتب الاجراءات العملية لعملية التفاوض.
2- ان يشرح الطالب دور الوقت في عملية التفاوض
3- يدرك الطالب المتغيرات الاساسية في التفاوض واهمية كل متغير.

### C. المهارات العملية المهنية

- 1- ان يرتب الاجراءات العملية لعملية التفاوض.
- 2- ان يشرح الطالب دور الوقت في عملية التفاوض
- 3- يدرك الطالب المتغيرات الاساسية في التفاوض واهمية كل متغير.

### D المهارات العامة

- 1- استثمار الطالب معرفته في المعلومات في التطبيق العملي والاتصال بالعملية التفاوضية.
- 2- القدرة على حل المشكلات ومواجه الصعوبات
- 3- التواصل مع الاخرين واكتساب المهارات الاتصالية

### رابعاً: مواعمة مخرجات التعلم باستراتيجيات التدريس والتقويم

#### أولاً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المعارف والفهم) باستراتيجية التدريس والتقويم:

مخرجات المقرر / المعرفة والفهم	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. ان يعرف الطالب مفاهيم التفاوض.</li> <li>2- يتعرف الطالب على استراتيجيات التفاوض.</li> <li>3- معرفة خصائص الموقف التفاوضي و تتم تظهر الحاجة للتفاوض.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المحاضرة الدراسية.</li> <li>تقديم المحاضرات عن طريق الشرح من خلال عرض علي برنامج بوربوينت، مع تقديم أمثلة مباشرة من السوق</li> <li>الحوار العلمي.</li> <li>-التعلم الذاتي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• امتحانات قصيرة</li> <li>• واجبات</li> <li>• تقديم شفوي للأبحاث والتقارير</li> <li>• امتحانات فصلية ونهائية</li> </ul>

#### خامساً: مواعمة مخرجات تعلم المقرر (المهارات الذهنية) باستراتيجية التدريس والتقويم:

مخرجات المقرر/ المهارات الذهنية	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
<ol style="list-style-type: none"> <li>1- ان يرتب الاجراءات العملية لعملية التفاوض.</li> <li>2- ان يشرح الطالب دور الوقت في عملية التفاوض</li> <li>3- يدرك الطالب المتغيرات الاساسية في التفاوض واهمية كل متغير.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1-المحاضرة التقليدية</li> <li>2-الوسائط الإلكترونية ، الانترنت.</li> <li>3-الحوار المتبادل.</li> <li>4-المواقف الحوارية.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• امتحانات قصيرة</li> <li>• واجبات</li> <li>• تقديم شفوي للأبحاث والتقارير</li> <li>• امتحانات فصلية ونهائية</li> </ul>

سادسا: مواعنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات المهنية والعملية) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
1- ان يرتب الاجراءات العملية لعملية التفاوض. 2- ان يشرح الطالب دور الوقت في عملية التفاوض 3- يدرك الطالب المتغيرات الاساسية في التفاوض واهمية كل متغير.	1- المحاضرة التقليدية 2- الوسائط الإلكترونية ، الانترنت . 3- الحوار المتبادل . 4- المواقف الحوارية.	• امتحانات قصيرة • واجبات • تقديم شفوي للأبحاث والتقارير • امتحانات فصلية ونهائية
سابعا: مواعنة مخرجات تعلم المقرر (المهارات العامة) باستراتيجية التدريس والتقويم:		
مخرجات المقرر/ العامة	استراتيجية التدريس	استراتيجية التقويم
1- استثمار الطالب معرفته في المعلومات في التطبيق العملي والاتصال بالعملية التفاوضية. 2- القدرة على حل المشكلات ومواجه الصعوبات 3- التواصل مع الاخرين واكتساب المهارات الاتصالية	1- المحاضرة التقليدية 2- الوسائط الإلكترونية ، الانترنت . 3- الحوار المتبادل . 4- المواقف الحوارية.	• امتحانات قصيرة • واجبات • تقديم شفوي للأبحاث والتقارير • امتحانات فصلية ونهائية

ثامنا: موضوعات المقرر الرئيسية والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

المخرجات	عدد الساعات الفعلية	عدد الأسابيع	المواضيع	الرقم
A1,A2A3., B1,B2.B3 C1.C2.C3 D1.D2D3.	3	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>مدخل إلى إدارة التفاوض</li> <li>مبادئ التفاوض</li> </ul>	1
A1,A2.,B1,B2. B3C1.C2.C3D 1.D2.D3	3	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>مناهج التفاوض</li> <li>الفريق التفاوضي</li> </ul>	2
A1,A2A3.,B1 ,B2.B3 C1.C2.C3D	3	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>مهارات حل الصراع</li> <li>الإعداد للمفاوضات</li> </ul>	3

A1,A2A3.,B1 ,B2.B3C1.C2. C3.D1.D2.D3	3	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• إستراتيجيات التفاوض</li> <li>• تكتيكات التفاوض</li> </ul>	4
A1,A2A3.,B 1,B2.B3 C1.C2.C3D			<ul style="list-style-type: none"> <li>• صفات المفاوض الجيد</li> <li>• مراجعة عامة</li> </ul>	5
	15	5	إجمالي الأسابيع والساعات	

### تاسعا: استراتيجيات التدريس:

محاضرات.
تطبيق عملي في المعمل.
واجبات منزلية
مناقشة جماعية
تكاليف جماعية

### I. التعيينات والتكليفات:

الرقم	التكليف/النشاط	مخرجات التعلم	الأسبوع	الدرجة
1	حل تدريبات وحدات المرجع الرئيسي	جميع المخرجات	نهاية كل وحدة موضوعية	10 درجات بنسبة 10%

### عاشرا: تقويم التعلم:

الرقم	أنشطة التقويم	الأسبوع	الدرجة	نسبة الدرجة إلى درجة التقويم النهائي	المخرجات التي يحققها
1	التكاليف	جميع الأسابيع	10	10%	جميع المخرجات
2	الأنشطة	جميع الأسابيع	10	10%	جميع المخرجات
3	الاختبار النصفى	الأسبوع 3	20	20%	جميع المخرجات
4	الاختبار النهائي	الأسبوع الأخير	60	60%	جميع المخرجات
	المجموع		100	100%	

### الحادي عشر: مصادر التعلم:

<p><b>المرجع الرئيس</b> نادر أحمد أبو شيخة, أصول التفاوض، دار المسيرة ، الطبعة الرابعة ، عمان 2011م</p> <p>المراجع المساعدة</p> <p>- روجر داوسون ، أسرار قوة التفاوض، دار الفكر ، الطبعة الثانية ، الرياض 2005م ..</p> <p>مواد إلكترونية وإنترنت: (إن وجدت)</p>
---

## توصيف مقرر:

- 1- المجالات والدوريات والمواقع الإلكترونية.
- 2- محركات البحث العلمية المختلفة
- 3- المكتبة الرقمية
- 4- صحفية الاقتصاد الإلكتروني.
- 5- المكتبة الشاملة

### الثاني عشر: الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.

بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:

الحضور والغياب: تحدد لها لائحة شؤون الطلاب

الحضور المتأخر: يمنع الطالب من دخول المحاضرة إذا تكرر حضوره المتأخر أكثر من مرة.

ضوابط الاختبارات والامتحانات: كما في اللائحة.

التكليفات / المهام والمشاريع: يسلم الطالب التكاليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.

الغش: يحرم من مقرر الغش ومادة قبل ومادة بعد.

الانتحال: يفصل سنه من الدراسة.

سياسات أخرى: تحدد لها لائحة شؤون الطلاب

## خطة مقرر: تخطيط وتطوير المنتج

I. معلومات عن مدرس المقرر: تخطيط وتطوير المنتج						
الساعات المكتبية ( 3 / أسبوعيا)				د. عبد الكريم الفقري		الاسم
الخميس	الأربعاء	الثلاثاء	الاثنين	الأحد	السبت	المكان ورقم الهاتف
						البريد الإلكتروني

II. معلومات عامة عن المقرر:						
ادارة التفاوض				1. اسم المقرر:		
				2. رمز المقرر ورقمه:		
المجموع	الساعات				3. الساعات المعتمدة للمقرر:	
	تدريب	عملي	سمنار	نظري	3	
المستوى الثالث الفصل الثاني				4. المستوى والفصل الدراسي:		
ادارة الاعمال				5. المتطلبات السابقة لدراسة المقرر(إن وجدت):		
لا يوجد				6. المتطلبات المصاحبة لدراسة المقرر(إن وجدت):		
بكالوريوس تسويق				7. البرنامج/ البرامج التي يتم فيها تدريس المقرر:		
قاعات قسم التسويق				8. لغة تدريس المقرر:		
د. عبد الكريم الفقري				9. مكان تدريس المقرر:		

ثانياً: وصف المقرر:
يتناول المقرر التعريف بمفهوم التفاوض وخصائصه واستراتيجياته ومهاراته ووصفات المفاوضات الناجح وعلاقته بمفاهيم أخرى كما يناقش المساق مفهوم ادارة الازمات وعلاقته بالاستراتيجية وادواته العلمية

### اهداف المقرر

- يتعرف الطالب على مفاهيم التفاوض
- يتعرف الطالب على استراتيجية التفاوض
- يحدد الاجراءات العملية للتحضير للتفاوض
- يتحكم في استخدام مهارات التفاوض
- يدرك المتغيرات الاساسية في التفاوض بحسب الاهداف التفاوضية



ثامناً: موضوعات المقرر الرئيسة والفرعية (النظرية والعملية) وربطها بمخرجات التعلم المقصودة للمقرر مع تحديد الساعات المعتمدة لها.

الرقم	المواضيع	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>مدخل إلى إدارة التفاوض</li> <li>مبادئ التفاوض</li> </ul>	1	3
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>مناهج التفاوض</li> <li>الفريق التفاوضي</li> </ul>	1	3
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>مهارات حل الصراع</li> <li>الإعداد للمفاوضات</li> </ul>	1	3
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>إستراتيجيات التفاوض</li> <li>تكتيكات التفاوض</li> </ul>	1	3
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>صفات المفاوض الجيد</li> <li>مراجعة عامة</li> </ul>		
إجمالي الأسابيع والساعات		5	15

الجانب العملي:			
كتابة تجارب (مواضيع / مهام) النشاط العملي			
الرقم	المهام / التجارب العملية	عدد الأسابيع	الساعات الفعلية
1	<b>لا يوجد</b>		
2			
3			
4			
5			
إجمالي الأسابيع والساعات			

III. إستراتيجية التدريس

المحاضرة، حل المشكلات، المجموعات، المناقشة، التدريبات، التطبيق العملي، الأبحاث والمشاريع، مناقشة جماعية، تكاليف فردية وجماعية

IV. التكاليفات / المهام:			
الرقم	التكليف/النشاط	الأسبوع	الدرجة (إن وجدت)
1	حل تدريبات وحدات المرجع الرئيسي	نهاية كل وحدة موضوعية	10 درجات بنسبة 10%

V. تقويم التعلم:				
الرقم	موضوعات التقويم	موعد التقويم/ اليوم والتاريخ	الدرجة	الوزن النسبي
1.	جميع الوحدات	نهاية كل وحدة	10	10%
2.	جميع الوحدات	جميع الأسابيع	10	10%
3	الوحدات التي تم تدريسها	الاختبار النصفى	20	20%
4	جميع الوحدات	في الامتحانات	60	60%
المجموع				

VI. مصادر التعلم:	
المرجع الرئيس نادر أحمد أبو شيخة, أصول التفاوض، دار المسيرة ، الطبعة الرابعة ، عمان 2011م	
1.	المراجع المساعدة: -- روجر داوسون ، أسرار قوة التفاوض، دار الفكر ، الطبعة الثانية ، الرياض 2005م ..
2.	مواد إلكترونية وإنترنت المجلات العملية والدوريات والمواقع الإلكترونية- النشرات

تاسعا: الضوابط والسياسات المتبعة في المقرر.
بعد الرجوع للوائح الجامعة يتم كتابة السياسة العامة للمقرر فيما يتعلق بالآتي:
الحضور والغياب: تحدها لائحة شؤون الطلاب
الحضور المتأخر: يمنع الطالب من دخول المحاضرة إذا تكرر حضوره المتأخر أكثر من مرة.
ضوابط الاختبارات والامتحانات: كما في اللائحة.
التكاليفات / المهام والمشاريع: يسلم الطالب التكاليف في المحدد من قبل استاذ المادة وتعتبر غير مقبولة بعد الوقت المحدد.



توصيف مقرر:

الغش: يحرم من مقرر الغش ومادة قبل ومادة بعد.
الانتحال: يفصل سنه من الدراسة.
سياسات أخرى: تحدد لها لائحة شؤون الطلاب