عنوان الماستر/ مالية وتجارة دولية

السداسي: الثالث

اسم الوحدة: وحدة التعليم المنهجية

الرمز: وت م 1.2

اسم المادة: تقنيات التفاوض الدولي

الرصيد: 04

المعامل: 02

نمط التعليم: حضوري

أهداف التعليم:

- جعل الطالب يستوعب المجالات والمواقف التسويقية التي تستوجب الدخول في عملية تفاوض.
- تعليم الطالب كيفية قراءة مواقف التفاوض الدولي.
- تعريف وتدريب الطالب على مختلف استراتيجيات وتكتيكات التفاوض الدولي وظروف تطبيق كل إستراتجية وتكتيك.
- تبيان الدور والفائدة الكبيرة للمواصفات الشخصية والمهارات التي يجب ان يتصف بها المفاوض الناجح.
- تدريب الطالب على مراحل العملية التفاوضية الدولية.
- دراسة تجارب تفاوضية حقيقية لمؤسسات اقتصاديةوحالات عملية افتراضية في المفاوضات التجارية والمفاوضات التجارية الدولية.

المعارف المسبقة المطلوبة:

كل المعارف والمكتسبات السابقة التي لها علاقة بالمقاييس التالية:

-أساسيات التسويق- التجارة الدولية- -تسيير المؤسسة-ادارة المبيعات-ادارة علاقات الزبائن.

محتوى المادة:

المحور الأول: التفاوض في العمل الإداري التسويقي.

المحور الثاني: مفاهيم وأساسيات في التفاوضوالتفاوض الدولي في الأعمال (لمفهوم والخصائص، المبادئ والمحددات، العوامل المؤثرة، البعد الثقافي في العملية التفاوضية).

المحور الثالث: عناصر التفاوض التجاري الدولي، شروطه وضوابطه.

المحور الرابع: نظريات التفاوض.

المحور الخامس: مراحل ومعوقات التفاوض التجاري الدولي.

المحور السادس: أنواع المفاوضات التجارية الدولية.

المحور السابع: التفاوض التجاري الدولي (المواصفات الشخصية للمفاوض، التقنيات، المهارات).

المحور الثامن: استراتيجيات وتكتيكات التفاوض التجاري الدولي.

المحور التاسع: مراحل سير صفقات الشراء الدولية.

المحور العاشر: شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية.

المحور الحادي عشر: عرض تجارب تفاوضية واقعية لمؤسسات اقتصادية.

المحور الثاني عشر: حالات عملية افتراضية عن المفاوضات التجارية والمفاوضات التجارية الدولية.

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

المراجع:

1. بشير العلاق، إدارة التفاوض، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع 2019.
2. مير أحمد، مدخل إلى المفاوضات التجارية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة 2018.
3. محمد ثابت حسين، المفاوضات الدولية، المركز الديمقراطي العربي، لندن 2018.
4. ثابت عبد الرحمان إدريس، التفاوض مهارات واستراتيجيات، الدار الجامعية، الإسكندرية 2001.
5. زيادة المرة، فن التفاوض، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن 2009.
6. ميثاق طالب عبد الجبوري التدريسي، شرط إعادة التفاوض في عقود التجارة الدولية، منشورات دار الجامعة الجديدة، مصر.
7. محسن أحمد الحضيري. مبادئ التفاوض. مجموعة النيل العربية، القاهرة 2003.
8. Julien Viau , Hela SASSI Hubert PUJET . La négociation commerciale. DUNOD. Paris .2015