

عنوان الماستر: إدارة الأعمال

السداسي: الثالث

اسم الوحدة: وحدة التعليم المنهجية

اسم المادة: إدارة التعاقد والتفاوض

الرصيد: 04

المعامل: 02

نمط التعليم: حضوري

أهداف التعليم:

تمكين الطالب من إتقان مراحل عملية التفاوض وكيفية إدارة كل منها مع الإلمام بماهية العقد التجاري وصوره.

المعارف المسبقة المطلوبة:

مكتسبات أساسية: قانون تجاري، تقنيات التجارة والتجارة الدولية.

محتوى المادة:

- المحور الأول: مقدمة حول إدارة التعاقد والتفاوض.
- المحور الثاني: مفاهيم التفاوض.
- المحور الثالث: استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته.
- المحور الرابع: الإجراءات العملية للتحضير للتفاوض.
- المحور الخامس: المتغيرات الأساسية في التفاوض وأهمية كل متغير.
- المحور السادس: استراتيجيات التفاوض بحسب الأهداف التفاوضية.
- المحور السابع: استخدام مهارات التفاوض.
- المحور الثامن: العقود: آلياتها وأشكالها.
- المحور التاسع: عناصر العقد.
- المحور العاشر: نماذج عن بعض العقود.

طريقة التقييم:

تقييم مستمر + إمتحان نهائي ويقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للدروس (60%) والأعمال الموجهة (40%)

المراجع:

- السيد عليوة (2002)، مهارات التفاوض والعقود التحكيم الدولي، الطبعة الأولى، دار الأمين، مصر.
- محمد طارق (2006)، مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة، الدار الجامعية، مصر.

- مصطفى محمود أبو بكر، (2005)، التفاوض الناجح مدخل استراتيجي سلوكي، الدار الجامعية، مصر.
- Garrett, G. A. (2005). Contract negotiations: Skills, tools, and best practices. Wolters Kluwer.
- Gooden, V. (1998). Contracting and negotiation: Effective practices of successful human service contract managers. Public Administration Review, 499-509.
- Guth, S. (2007). The Contract Negotiation Handbook: An Indispensable Guide for Contract Professionals. Lulu.com.
- Raiffa, H. (1982). The art and science of negotiation. Harvard University Press.