

عنوان اللىسانس: تسويق

السداسي: السادس

اسم الوحدة: وحدة التعليم المنهجية

الرمز: وت أس 1.3

اسم المادة: التفاوض التجاري

الرصيد: 05

المعامل: 02

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:

1. ماهية التفاوض التجاري.
2. أنواع التفاوض والصفقات التجارية.
3. مراحل عملية التفاوض التجاري.

4. الحوار ومهارات التفاوض.
5. مهارات الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي.
6. استراتيجيات وسياسات وتكتيكات التفاوض.
7. أنماط المفاوضين وخصائص المفاوض الفعال.
8. أساليب التعامل مع اعتراضات العملاء والموردين.
9. أخلاقيات التفاوض التجاري.
10. إدارة التفاوض التجاري الدولي.
11. تطبيقات عملية في التفاوض وإبرام الصفقات التجارية.

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 الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة، المجلس الوطني للقافة والفنون والآداب، الكويت
5. باربارا اندرسون، التفاوض الفعال، مترجم، مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر