السداسي السادس

وحدة التعليم : الوحدة الاستكشافية

المادة: تقنيات التفاوض

الرصيد: 1

المعامل: 1

نمط التعليم: عن بعد

محتوى و أهداف التعليم للمادة:

التمكن من هذه المادة التعليمية يجعل الطالب قادرا على فهم مختلف تقنيات التفاوض المستعملة من قبل المؤسسات الإقتصادية العالمية، سواء تعلق الأمر بإدارة التفاوض أو مناهج وإستراتيجيات التفاوض وحتى إستراتيجية ما بعد التفاوض.

المعارف المسبقة المطلوبة

معرفة الطالب للمبادئ الأساسية حول مفهوم التفاوض بصفة عامة والتفاوض الدولي والتفاوض في التجارة الدولية على وجه الخصوص.

برنامج المادة

- مفهوم التفاوض والمفاوضات في التجارة الدولية.
- أنواع التفاوض والمفاوضات.
- أطراف التفاوض.
- مكونات عملية التفاوض.
- خطوات التفاوض.
- مناهج وإستراتيجيات التفاوض.
- الحوار وتقنيات الإقناع.
- مناورات بداية ونهاية التفاوض.
- القوة في التفاوض.
- خصائص ومواصفات المفاوض المحترف.
- إستراتيجية ما بعد التفاوض.

طريقة التقييم: امتحان نهائي (100%) .

المراجع

1. إدريس ثابت عبد الرحمن ، التفاوض : مهارات واستراتيجيات ، الدار الجامعية ، 2001.
2. عفيفي صديق محمد، جرمين حزين سعد: التفاوض الفعال في الحياة والأعمال، مكتبة عين شمس للنشر، مصر، الطبعة السابعة، 2003.
3. العلاق بشير، إدارة التفاوض، دار اليازوري، عمان ، الأردن، 2010.
4. روجر فيشر ووليام بيري وبروس باتون، الوصول إلى موافقة التفاوض بدون استسلام، ترجمة لميس اليحي ومحمود الزواوي، الأهلية للنشر والتوزيع، دون ذكر بلد النشر، 2010.
5. السمرة زيادة، فن التفاوض، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
6. موسى غانم فنجان، فاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، دار الكندي للنشر، الأردن، 2008.
7. الدروبي طه كاسب ، كيف تكون متحدثا ومفاوضا مقنعا، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر، 2009.
8. Isabelle Barth, Lionel Bobot, Négotiation commerciale fondements et perspectives, revue Economie et Management, France, N° 137, 2010.
9. Mnookin, R. H., Peppet, S. R., &Tulumello, A. S. (2021). Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes (3rd ed.). Belknap Press.
10. Grosse, R. (2020). Cross-cultural Business Negotiations. Routledge.
11. Carrell, M. R., &Heavrin, C. (2018). Negotiating Essentials: Theory, Skills, and Practices (2nd ed.). Pearson Education.
12. Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (2020). 3D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals. Harvard Business Review Press.